مركز الدراسات الاقتصادية

شبكة الابحاث والدراسات الاقتصادية

شبكة الابحاث والدراسات الاقتصادية

WWW.RR4EE.NET

الكامل في الاقتصاد الجزئي

الدكتور: جورج فهمى رزق

العرض والطلب والمرونة

موجز الفصل الرابع عشر

1. رأينا فى الفصل الثالث كيف أن منحنى العرض والطلب يحددان سعر وكمية التوازن للسلعة فى نظام اقتصاد السوق ، أو الاقتصاد الحر . وفى هذا الفصل سوف يمتد الحديث إلى مفهوم مرونة الطلب ومرونة العرض .

2. مرونة الطلب (E_D) هى التى تقيس النسبة المئوية للتغير فى الكمية المطلوبة من سلعة ما نتيجة لنسبة مئوية محددة من التغير فى السعر. ونحن نقول أن العرض مرن إذا كانت $E_D > 1$ ، وإنه ذو مرونة حدية إذا كانت $E_D = 1$ ، وانه غير مرن إذا كانت $E_D < 1$.

3. عند انخفاض سعر السلعة ، يكون الطلب مرنا ، أو ذا مرونة حدية ، أو غير مرن ، بناءا على وضع إجمالى الإيرادات ارتفاعا أم ثباتا أم انخفاضا على الترتيب .

4. أما مرونة العرض (E_S) فهى تقيس النسبة المئوية للتغير فى الكمية المعروضة من سلعة ما نتيجة لنسبة مئوية معلومة من التغير فى السعر . ويقال أن العرض مرن إذا كانت $E_S > 1$ ، وانه ذو مرونة حدية إذا كانت $E_S = 1$ ، وانه غير مرن إذا كانت $E_S < 1$.

5. يتميز مفهوم المرونة بما له من تطبيقات عملية نافعة وعديدة . فعلى سبيل المثال ، نجد إنه كلما كان الطلب غير مرن ، كلما ازداد العبء الواقع على المستهلكين من جراء الضريبة الجديدة المفروضة على المنتجين. ومن ناحية أخرى عندما يكون الطلب معلوماً، نجد إنه كلما زادت مرونة العرض ، كلما زاد عبء الضريبة المفروضة على المستهلكين .

قائمة بأهم المصطلحات الواردة فى الفصل الرابع عشر

مرونة الطلب (E_D): وهى قياس متوسط النسبة المئوية للتغير فى الكمية المطلوبة من سلعة ما نتيجة لمتوسط النسبة المئوية للتغير فى السعر ويتم التعبير عن هذه النسبة بعدد موجب بحت . ويقال أن الطلب مرنا ، أو حدى المرونة أو غير مرن ، إذا كانت $E_D > 1$ و$E_D = 1$ أو $E_D < 1$ على الترتيب.

مرونة العرض (E_S): وهى قياس متوسط النسبة المئوية للتغير فى الكمية المعروضة من سلعة ما نتيجة لمتوسط النسبة المئوية للتغير فى السعر ، ويتم التعبير عن هذه النسبة بعدد موجب بحت . ويقال أن العرض مرن ، أو حدى المرونة أو غير مرن ، إذا كانت $E_S > 1$ و$E_S = 1$ أو $E_S < 1$ على الترتيب.

التوازن: وهو وضع السوق الذى تتساوى عنده الكمية التى يرغب المستهلكون فى شرائها (ويقدرون على شرائها) من سلعة ما مع السعر الذى يتحقق عنده التوازن.

عبء الضريبة: وهو الجانب المدفوع من الضريبة . ويشير العبء الواقع على المستهلكين للضريبة الحدية التى تحصل عليها الحكومة من المنتجين- يشير إلى ذلك الجانب من العبء الضريبى الذى يقع فعليا على كاهل المستهلك فى صورة زيادة سعرية . وكلما قلت مرونة الطلب وزادت مرونة العرض كلما زاد عبء الضريبة على المستهلك .

منحنى طلب السوق: وهو التعبير البيانى الذى يوضح إجمالى كمية السلعة التى يقدر المستهلكون على شرائها خلال فترة زمنية معينة ، ومقابل عدة أسعار بديلة ، مع افتراض ثبات باقى العوامل المؤثرة على الطلب . ويكون منحنى طلب السوق على السلعة سالب الميل ، نظرا لزيادة الكمية المباعة من السلعة كلما انخفض سعرها .

منحنى عرض السوق: وهو التعبير البيانى الذى يوضح إجمالى كمية السلعة التى يرغب المنتجون فى إنتاجها أو بيعها خلال فترة زمنية معينة ، ومقابل عدة أسعار بديلة ، مع افتراض ثبات باقى العوامل المؤثرة على العرض . وعادة ما يكون منحنى عرض السوق من السلعة موجب الميل ، نظرا لاضطرار المستهلك إلى رفع أسعار اعلى لحفز المنتجين على طرح المزيد من السلعة .

العجز: وهو زيادة الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة من سلعة ما فى فترة زمنية معينة ويؤدى إلى الضغط على سعر السلعة نحو الارتفاع .

الفائض: وهو زيادة الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة من سلعة ما فى فترة زمنية معينة، ويؤدى إلى الضغط على سعر السلعة نحو الانخفاض.

إجمالى الإيرادات (TR): وهو إجمالى ما يتم الحصول عليه من المال مقابل السلع والخدمات ، أى ما يساوى السعر مضروبا فى الكمية.

مجمل الفصل الرابع عشر

14.1 الطلب والعرض وسعر السوق

14.2 مرونة الطلب

14.3 المرونة وإجمالى الإيرادات

14.4 مرونة العرض

14.5 تطبيقات المرونة

14.1 الطلب والعرض وسعر السوق

قمنا فى القسم 3.1 بالتقديم لمفهومى جدول الطلب ومنحنى الطلب ، وفى القسم 3.3 إلى جدول العرض ومنحنى العرض . ثم قمنا فى القسم 3.5 بمناقشة الطلب والعرض معا ، حيث أظهرنا كيف يتم تحديد سعر وكمية التوازن فى إطار نظام السوق الحرة . وبعد أن نقوم بمراجعة هذه المفاهيم الأساسية بشكل مختصر ، سوف نتطرق فى هذا الفصل إلى ما هو أبعد من ذلك ، وهو مناقشة مفهوم قياس مرونتى الطلب والعرض مع إلقاء الضوء على فائدة المرونة فى بعض النواحى التطبيقية .

مثال 14.1: يعرض الجدول 1-14 تصورا افتراضيا لجدول طلب وعرض السوق من القمح . ويوضح الجدول ما إذا كان هناك فائض أو عجز عند كل سعر ، كما يشير إلى تعرض السعر لنوع من الضغط حتى يصل إلى مستوى التوازن . ويظهر جدول طلب وعرض السوق موضحين بالرسم فى الشكل 1-14. ويتضح لنا من الشكل إنه فى حالة السعر $4 و $3، يتحقق فائض يؤدى إلى خفض السعر . أما عندما يبلغ السعر $1 ، فانه يوجد عجز يؤدى إلى ارتفاع السعر . وعليه يبلغ سعر التوازن $2، نظرا لان الكمية المطلوبة من القمح شهريا (4500 كيلة) تساوى الكمية المعروضة تماما .

جدول 1-14

السعر (دولار لكل كيلة)	الكمية المطلوبة فى السوق (1000 كيلة لكل شهر)	الكمية المعروضة فى السوق (1000 كيلة لكل شهر)	الفائض(+) أو العجز(-)	الضغط على السعر
$4	2.0	7.0	+5	إلى أسفل
3	3.0	6.0	+3	إلى أسفل
2	4.5	4.5	0	متزن
1	6.5	2.5	-4	إلى أعلى

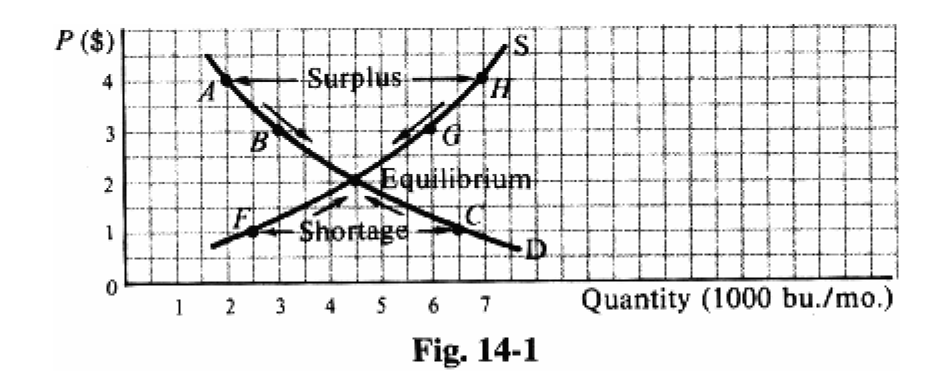


Fig. 14-1

14.2 مرونـة الطلب

مرونة الطلب (E_D) هى التى تقيس متوسط النسبة المئوية للتغير فى الكمية المطلوبة من سلعة ما نتيجة لمتوسط النسبة المئويـــة للتغير فى السعر . والمعادلة الخاصة بذلك هى:

$$E_D = \frac{\text{النسبة المئوية للتغير فى كمية الطلب}}{\text{النسبة المئوية للتغير فى السعر}}$$

$$= \frac{\text{النسبة المئوية للتغير فى كمية الطلب}}{\text{كمية الطلب الأصلية}} \div \frac{\text{التغير فى السعر}}{\text{السعر الأصلى}}$$

كما يمكن قياس E_D على أساس الكمية الجديدة والسعر الجديد ، وأن كان ذلك قد يؤدى بنا إلى نتائج مختلفة . ولتفادى الوقـــوع فى هذه المشكلة ، عادة ما يقوم الاقتصاديون بقياس (E_D) ***على أساس*** متوسط الكمية ومتوسط السعر على النحو التالى :

$$E_D = \frac{\text{النسبة المئوية للتغير فى كمية الطلب}}{\text{مجموع كمية الطلب الأصلية / 2}} \div \frac{\text{التغير فى السعر}}{\text{مجموع السعر / 2}}$$

و تكون E_D عدداً بحتاً . وعلى هذا النحو تكون أداة أفضل للقياس من الميل ، والذى يعبر عنه دائما على أساس وحـــدات القيـــاس (أنظر المسألة 14.3 d). كذلك دائما ما يتم التعبير عن E_D على أساس العدد الموجب ، وذلك على الرغم من تحرك كل من السعر والكمية المطلوبة فى اتجاهين متعاكسين . ويقال أن منحنى الطلب مرن إذا كانت $E_D > 1$ ، وإنه ذو مرونة حدية إذا كانت $E_D = 1$ ، وإنه غير مرن إذا كانت $E_D < 1$.

مثـال 14.2: باستخدام الكميات والأسعار الأصلية والجديدة والمتوسطة ، يمكن قياس المرونة بين النقطتين B و A على امتداد منحنى الطلب فى الشكل 14-1، وذلك على النحو التالى :

$$E_D = \frac{\text{التغير فى الكمية}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{التغير فى السعر}}{\text{السعر الأصلى}}$$

$$= \frac{1}{2} \div \frac{1}{4} = \frac{1}{2} \times \frac{4}{1} = \frac{4}{2} = 2$$

$$= \frac{\text{التغير فى الكمية}}{\text{الكمية الجديدة}} \div \frac{\text{التغير فى السعر}}{\text{السعر الجديد}}$$

$$= \frac{1}{3} \div \frac{1}{3} = \frac{1}{3} \times \frac{3}{1} = \frac{3}{3} = 1$$

$$= \frac{\text{التغير فى الكمية}}{\text{مجموع الكميات/2}} \div \frac{\text{التغير فى السعر}}{\text{مجموع الأسعار/2}}$$

$$= \frac{1}{(2+3)/2} \div \frac{1}{(4+3)/2} = \frac{1}{2.5} \div \frac{1}{3.5} = \frac{1}{2.5} \times \frac{3.5}{1} = \frac{3.5}{2.5} = 1.4$$

ومن المعتاد أن نقوم باستخدام النتيجة الأخيرة ، ونقول أن منحنى الطلب مرن (فى المتوسط) بين النقطتين Bو A . وعلى الطالب القيام بالمراجعة حتى يتحقق من إنه بين E و B (المتوسط) $E_D = 1$.

14.3 المرونة وإجمالى الإيرادات

عند انخفاض سعر السلعة ، فأن إجمالى إيرادات المنتجين (أى السعر مضروبا فى الكمية) تتزايد إذا كانت $E_D > 1$ وتبقى ثابتة إذا كانت $E_D = 1$ ، وتتناقص إذا كانت $E_D < 1$. والسبب فى ذلك إنه عندما تكون $E_D > 1$ ، تكون النسبة المئوية للزيادة فى الكمية أكبر من النسبة المئوية للانخفاض فى السعر ، ومن ثم يزداد إجمالى الإيرادات (TR) . أما عندما تكون $E_D = 1$ ، فعندئذ تتساوى النسبة المئوية للزيادة فى الكمية مع النسبة المئوية للانخفاض فى السعر ، ومن ثم تبقى TR ثابتة. أخيراً عند $E_D < 1$ ، تكون النسبة المئوية للزيادة فى الكمية اقل من النسبة المئوية للانخفاض فى السعر ، ومن ثم تنخفض TR .

كما يمكنا القول إنه كلما انخفض السعر ، يكون الطلب مرنا ، أو حدى المرونة ، أو غير مرن وذلك بناءا على ما إذا كانت الإيرادات الحدية تشهد ارتفاعا أم تبقى ثابتة ، أم تنخفض على الترتيب .

مثال 14.3: طبقاً لقاعدة إجمالى الإيرادات ، يظهر لنا أن منحنى إجمالى السوق بالشكل 14-1 (والموضح بالجدول 14-2) هو منحنى مرن بين النقطتين A وB ، وإنه حدى المرونة بين B و E وإنه غير مرن بين E و C (أنظر مثال 14.2) واختر الإجابة الصحيحة رقم 5) .

جدول14-2

الهدف	P (بالدولار)	QD (بالآلاف)	TR (بالألف دولار)	E_D
A	$4	2.0	$8.0	مرن
B	3	3.0	9.0	حدى
E	2	4.5	9.0	غير مرن
C	1	6.5	6.5	

تزداد مرونة الطلب: (1) كلما زاد عدد السلع البديلة المتاحة . (2) كلما زادت نسبة الدخل المنفق على السلعة . (3) كلما طالت الفترة الزمنية المعينة .

14.4 مرونة العرض

مرونة العرض E_S هى التى تقيس النسبة المئوية للتغير فى الكمية المعروضة من سلعة ما ، نتيجة للنسبة المئوية للتغير فى السعر . وكما رأينا فى حالة مرونة الطلب ، كذلك هنا أيضا يمكنا التوصل إلى قيم مختلفة لمرونة العرض إذا قمنا باستخدام السعر والكمية الأصليين أو الجديدين . ولتجنب الوقوع فى هذه المشكلة ، نعاود استخدام متوسط الكمية والسعر على النحو التالى :-

$$E_S = \frac{\text{التغير فى الكمية المعروضة}}{\text{مجموع الكميات المعروضة} / 2} \div \frac{\text{التغير فى السعر}}{\text{مجموع السعر} / 2}$$

و تكون E_S عدد بحت وموجب لأن السعر والكمية يتحركان فى نفس الاتجاه . ويقال أن العرض مرن إذا كانت $E_S > 1$، وإنه ذو مرونة حدية إذا كانت $E_S = 1$ ، وإنه غير مرن إذا كانت $E_S < 1$.

مثال 14.4: متوسط المرونة بين النقطتين F و E على امتداد منحنى العرض فى الشكل 1-14 هو:

$$E_S = \frac{2}{(2.5+4.5)/2} \div \frac{1}{(1+2)/2} = \frac{1}{3.5} \div \frac{1}{1.5} = \frac{1}{3.5} \times \frac{1.5}{1} = \frac{1.5}{3.5} = 0.43$$

و على الطالب التحقق من ذلك ، حتى يرى أن $E_S = \frac{3.75}{5.25} \approx 0.71$ بين E و G . أما منحنى العرض فى الشكل 1-14فهو غـــير مرن بين F و G ، ثم يصبح أكثر مرونة كلما طالت الفترة الزمنية المعينة (أنظر المسألة 14.13) .

14.5 تطبيقات المرونة

يتميز مفهوم المرونة بماله من عدة تطبيقات عملية نافعة . فالمرونة هى التى تخبرنا عما إذا كان من اللازم زيادة أو خفض سعر تذكرة المترو أو أجرة التاكسى ، وذلك بغرض زيادة إجمالى الإيرادات . كذلك تفسر لنا المرونة سبب ارتفاع دخـــول المـــزارعين فى مواسم ضعف أو سوء الحصاد (أنظر المسألة 14.14) . وبالإضافة إلى ذلك يوضح لنا مفهوم المرونة إنه كلما قلت مرونـــة الطلـــب على سلعة ما ، كلمـــا زاد عـــبء الـــضريبة الواقـــع علـــى المـــستهلكين نتيجـــة للـــضريبة الحديـــة الـــتى يـــدفعها المنتجـــون (انظر المسألة 14.15). ومن ناحية أخرى ، نرى إنه كلما زادت مرونة العرض وفى حالة قدر معلوم من الطلب ، كلمـــا زاد عـــبء الضريبة على المستهلكين (أنظر المسألة 14.16). أخيراً يمكن أن تسهم المرونة فى مساعدة الحكومة على تحديد التكلفة النسبية لمختلف البرامج المتوفرة لتحسين أحوال الزراعة والمزارعين (أنظر المسألة 14.17) .

مسائل محلوله

العرض والطلب وسعر السوق

14.1. (أ) ما الذي يوضحه جدول ومنحنى الطلب؟

(ب) ما الذي يوضحه جدول ومنحنى العرض؟

(ج) كيف يتم تحديد سعر السلعة في السوق في إطار نظام السوق الحرة؟

(د) ما هو العنصر الثابت عند القيام برسم منحنى الطلب؟ وما الذي يحدث في حالة حدوث تغير؟

(هـ) ما هو العنصر الثابت عند القيام برسم منحنى العرض؟ وما الذي يحدث في حالة حدوث تغير؟

الحل:

(أ) يوضح جدول الطلب الكمية المطلوبة من السلعة لكل وحدة زمنية مقابل مجموعة أسعار مختلفة، وذلك مع افتراض ثبات باقي الأمور المؤثرة على الطلب. وبرسم جدول الطلب، فإننا نحصل على منحنى الطلب، وهو سالب الميل بسبب وجود علاقة عكسية بين السعر والكمية بمحاذاة منحنى الطلب (راجع القسم 3.1).

(ب) يوضح جدول العرض الكمية المطلوبة من السلعة لكل وحدة زمنية مقابل مجموعة أسعار مختلفة، وذلك مع افتراض ثبات باقي الأمور المؤثرة على العرض. وبرسم جدول العرض، فإننا نحصل على منحنى العرض، وعادة ما يكون موجب الميل، نظراً لأنه كلما ارتفع سعر السلعة كلما ازدادت الكمية المطروحة منها (راجع القسم 3.3).

(ج) ضمن إطار السوق الحرة ، يتم تحديد سعر وكمية التوازن للسلعة (أى السعر والكمية المطلوبين في السوق) من تقاطع منحنيي الطلب والعرض للسوق على هذه السلعة. وهذا السعر هو الذي تتساوى عنده كمية السلعة التي يرغب المستهلكون في شرائها خلال فترة زمنية معينة مع الكمية التي يرغب المنتجون في طرحها. وبارتفاع السعر، تنخفض الكمية المطلوبة، أما انخفاض الثمن عن مستوى التوازن فإنه يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة.، وهو العجز الذي يؤدي إلى رفع السعر نحو مستوى التوازن. وعليه يميل سعر التوازن في السوق إلى الثبات حالما يتم الوصول إليه (راجع القسم 3.5).

(د) يفترض عند تحديد منحنى طلب السوق على سلعة ما أن عدد المستهلكين وأذواقهم ودخولهم النقدية وسعر السلع ذات الصلة هي أمور تبقى ثابتة. ويزيد منحنى طلب السوق – أو ينحرف إلى أعلى – بزيادة عدد المستهلكين، أو بزيادة دخلهم النقدي أو بارتفاع أسعار السلع البديلة أو انخفاض أسعار السلع المكملة. أما حدوث تغيرات عكسية، فإنها تؤدي إلى انخفاض منحنى الطلب، أي انحرافه إلى أسفل. ومن المعروف أن سعر وكمية التوازن لسلعة ما في السوق يميلان للزيادة بانحراف منحنى الطلب إلى أعلى، بينما يميلان للانخفاض بانحرافه إلى أسفل.

(هـ) عند تحديد منحنى العرض لسلعة ما في السوق، يفترض ثبات التكنولوجيا وأسعار عناصر الإنتاج وأسعار السلع الداخلة في الإنتاج. ويؤدي كل من زيادة عدد وحجم منتجي السلعة، وتطور التكنولوجيا وانخفاض أسعار عناصر الإنتاج أو السلع الأخرى الداخلة فى العملة الإنتاجية – تؤدى كل هذه الأمور إلى زيادة منحنى العرض لهذه السلعة فى السوق بأكملها (أى انحراف منحنى العرض يمينا وإلى اسفل) الأمر الذى يؤدى إلى خفض سعر التوازن فى السوق وارتفاع الكمية .

14.2. يعرض الجدول 3-4 1(a) جدول لطلب وعرض السوق من القمح.

جدول 3-14 (a)

السعر (دولار لكل كيلة)	الكمية المطلوبة فى السوق (بليون كيلة سنويا)	الكمية المعروضة فى السوق (بليون كيلة سنويا)
$5	2.5	5.7
4	3.5	5.5
3	5.0	5.0
2	7.0	4.0
1	10.0	2.5

(أ) قم بأعداد جدولا يوضح سعر وكمية التوازن للسوق ، مع إيضاح الفائض أو العجز والضغط على السعر عندما يختلف عن مستوى التوازن .

(ب) قم برسم النتائج التى تصل إليها فى القسم (أ)

الحل :

(أ) أنظر الجدول 3-14 (b).

(ب) انظر الشكل 2-14.

جدول 3-14 (b)

السعر (دولار لكل كيلة)	*QD* (بليون كيلة لكل سنة)	*QS* (بليون كيلة لكل سنة)	الفائض(+) أو العجز(-)	الضغط على السعر
$5	2.5	5.7	+3.2	إلى أسفل
4	3.5	5.5	+2.0	إلى أسفل
3	5.0	5.0	0	متزن
2	7.0	4.0	-3.0	إلى أعلى
1	10.0	2.5	-7.5	إلى أعلى

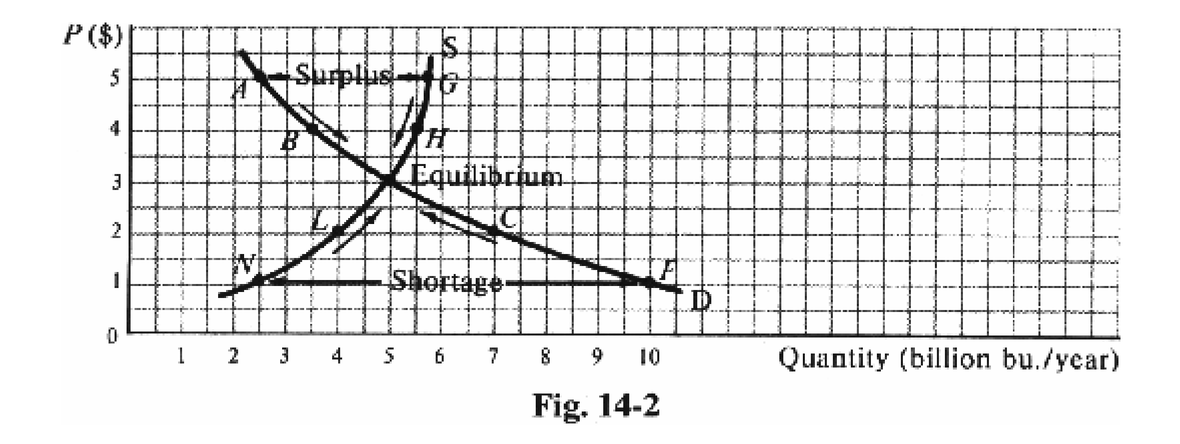


Fig. 14-2

14.3. مرونة الطلب

(أ) ما الذى يحدث للكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض سعرها ؟ وكيف نقيس تجاوب الكمية المطلوبة من السلعة إزاء التغير فى سعرها ؟

(ب) ما هى المعادلة الخاصة بمرونة الطلب ؟ وكيف يمكن حساب النسبة المئوية للتغير فى الكمية ، والنسبة المئوية للتغير فى السعر ؟

(ج) كيف نقيس ميل منحنى الطلب ؟ وكيف يختلف ذلك عن مرونة الطلب ؟

(د) لماذا يعتبر ميل الطلب قياسا غير كاف لتجاوب الكمية المطلوبة من السلعة إزاء سعرها ؟ وكيف يمكن لمرونة الطلب التغلب علـــى هذه الصعوبات ؟

الحل:

(أ) عند انخفاض سعر السلعة ، تزداد الكمية المطلوبة منها لكل وحدة زمنية ، وهو الأمر الذى يشير إلى وجـــود تحـــرك إلى أســـفل بمحاذاة منحنى الطلب على السلعة السالب الميل . ونحن نقيس تجاوب الكمية المطلوبة من السلعة لكل وحدة زمنية بمرونـــة الطلـــب (E_D) .

(ب) E_D = النسبة المئوية للتغير فى الكمية المطلوبة من السلعة / النسبة المئوية للتغير فى سعر السلعة

و يمكن أيجاد النسبة المئوية للتغير فى الكمية المطلوبة من السلعة بقسمة التغير فى الكمية على الكمية الأصلية أو الكمية الجديدة ، ونظرا لأننا نحصل على نتائج مختلفة باستخدام الكمية الأصلية أو الكمية الجديدة ، لذا نقوم بقسمة التغير فى الكمية على متوسط الكميـــتين الأصلية والجديدة وبالمثل يمكن أيجاد نسبة التغير فى السعر بقسمة التغير فى السعر على السعر الأصلى أو الـــسعر الجديـــد ، ولتفـــادى الحصول على نتائج مختلفة ، عادة ما تستخدم متوسط السعر .

(ج) يمكن أيجاد الميل بين أى نقطتين على خط من خلال التغير الراسى مقسوما على التغير الأفقى . وبم أننا نقوم بوضع السعر علـــى المحور الراسى والكمية على المحور الأفقى عند قيامنا برسم منحنى الطلب ، لذا فان ميل منحنى الطلب يقاس بالتغير فى السعر مقـــسوما على التغير فى الكمية . ويختلف عن مرونة الطلب التى تقيس النسبة المئوية للتغير فى الكمية مقسوما على النسبة المئوية للتغير فى السعر

(د) لا يمكن لميل منحنى الطلب أن يكون قياسا كافيا لتجاوب الكمية المطلوبة من السلعة إزاء التغير فى سعرها ، وذلك لأنه يتم التعبير عن الميل بوحدات قياس محددة . ويحدد وحدات القياس هذه (كتغير الدولار إلى مستندات . والرطل إلى طن ، نحصل على ميل مختلف لنفس منحنى الطلب . وبالإضافة إلى ذلك نجد إنه نظرا للتعبير عن ميل المنحنى بوحدات قياس محددة ، لذا لا يمكن استخدامه لمقارنـــه تجاوب الطلب على سلعة مختلفة إزاء التغيرات فى أسعارها . أما مرونة الطلب ، فهى تجعلنا نتفادى مثل هذه الصعوبات بمقارنه النسب المئوية للتغير التى لا ترتبط بها وحدات قياس معينة .

14.4. أوجد مرونة منحنى طلب السوق فى المسألة 2-14 باستخدام الكمية والسعر الأصليين والجديدين والمتوسطين بين النقاط:
(أ) Bو A (ب) B و E (ج) E و C (د) C و F

الحل:

(أ) مرونة الطلب بين النقطتين A و B عند استخدام الكمية والسعر الأصليين هى:

$$E_D = \frac{1}{2.5} \div \frac{1}{5} = \frac{1}{2.5} \times \frac{5}{1} = \frac{5}{2.5} = 2$$

و باستخدام الكمية والسعر الجديدين:

$$E_D = \frac{1}{3.5} \div \frac{1}{4} = \frac{1}{3.5} \times \frac{4}{1} = \frac{4}{3.5} = 1.14$$

و باستخدام متوسط الكمية والسعر:

$$E_D = \frac{1`}{(2.5+3.5)/2} \div \frac{1}{(5+4)/2} = \frac{1}{3} \div \frac{1}{4.5} = \frac{1}{3} \times \frac{4.5}{1} = \frac{4.5}{3} = 1.5$$

(ب) مرونة الطلب بين النقطتين B وE عند استخدام الكمية والسعر الأصليين هى:

$$E_D = \frac{1.5}{3.5} \div \frac{1}{4} = \frac{1.5}{3.5} \times \frac{4}{1} = \frac{6}{3.5} = 1.71$$

وباستخدام الكمية والسعر الجديدين:

$$E_D = \frac{1.5}{5} \div \frac{1}{3} = \frac{1.5}{5} \times \frac{3}{1} = \frac{4.5}{5} = 0.90$$

وباستخدام متوسط الكمية والسعر:

$$E_D = \frac{1.5}{4.25} \div \frac{1}{3.5} = \frac{5.25}{1.25} = 1.24$$

(ج) مرونة الطلب بين النقطتين E وC عند استخدام الكمية والسعر الأصليين:

$$E_D = \frac{2}{5} \div \frac{1}{3} = \frac{2}{5} \times \frac{3}{1} = \frac{6}{5} = 1.20$$

وباستخدام الكمية والسعر الجديدين:

$$E_D = \frac{2}{7} \div \frac{1}{2} = \frac{2}{7} \times \frac{2}{1} = \frac{4}{7} = 0.57$$

وباستخدام متوسط الكمية والسعر:

$$E_D = \frac{2}{6} \div \frac{1}{2.5} = \frac{2}{6} \times \frac{2.5}{1} = \frac{5}{6} = 0.83$$

(د) مرونة الطلب بين النقطتين C و F عند استخدام الكمية والسعر الأصليين:

$$E_D = \frac{3}{7} \div \frac{1}{2} = \frac{3}{7} \times \frac{2}{1} = \frac{6}{7} = 0.86$$

وباستخدام الكمية والسعر الجديدين

$$E_D = \frac{3}{10} \div \frac{1}{1} = \frac{3}{10} \times \frac{1}{1} = 0.30$$

وباستخدام متوسط الكمية والسعر

$$E_D = \frac{3}{8.5} \div \frac{1}{1.5} = \frac{3}{8.5} \times \frac{1.5}{1} = \frac{4.5}{8.5} = 0.53$$

14.5 من جدول طلب السوق المفترض الوارد بالجدول 14-4 ، أوجد مرونة طلب السوق بين النقاط :-
(أ) A' و B' (ب) B' و E' (ج) E' و C' (د) C' و F' .

جدول 14-4

السعر (دولار لكل كيلة)	الكمية المطلوبة فى السوق (بليون كيلة سنويا)	الاحتمالية أو الهدف
$5	3.5	A'
4	4.2	B'
3	5.0	E'
2	6.0	C'
1	7.5	F'

الحل: (أ) بم إنه لا يوجد شىء محدد يدل على العكس ، لذا فأننا نتتبع الطريقة التقليدية التى تتمثل فى استخدام متوسط الكمية والسعر لقياس جدول طلب السوق فى الجدول 14-4 . وعليه نجد بين النقطتين A' و B' :

$$E_D = \frac{0.7}{(3.5+4.2)/2} \div \frac{1}{(4+5)/2} = \frac{0.7}{3.85} \div \frac{1}{4.5} = \frac{0.7}{3.85} \times \frac{4.5}{1} = \frac{3.15}{3.85} = 0.82$$

(ب) بين النقطتين B' و E' :

$$E_D = \frac{0.8}{4.6} \div \frac{1}{3.5} = \frac{0.8}{4.6} \times \frac{3.5}{1} = \frac{2.8}{4.6} = 0.61$$

(ج) بين النقطتين E' و C':

$$E_D = \frac{1}{5.5} \div \frac{1}{2.5} = \frac{1}{5.5} \times \frac{2.5}{1} = \frac{2.5}{5.5} = 0.45$$

(د) بين النقطتين C' و F':

$$E_D = \frac{1.5}{6.75} \div \frac{1}{1.5} = \frac{1.5}{6.75} \times \frac{1.5}{1} = \frac{2.25}{6.75} = 0.33$$

14.6.إذا أشرنا لطلب السوق بالجدول 14-3 بالرمز D_I وطلب السوق بالجدول 14-4 بالرمز D_2 :

(أ) أوجد ميل D_1 بين النقطتين A و B - وقارن بين هذا الميل و E_D بين النقطتين A و B.

(ب) ما العلاقة بين E_D التى نحصل عليها باستخدام الكمية والسعر الأصيلين والجديدين والمتوسطين فى D_I.

(ج) ما الذى يحدث لـــ E_D كلما تحركنا إلى اسفل على D_Iو D_2 ؟

(د) ما العلاقة بين E_D فى D_I و E_D فى D_2؟

(هـــ) أرسم D_I و D_2 على نفس مجموعة المحاور . هل يمكن تفسير الإجابة على القسم (د) من خلال ميل D_I و D_2 ؟

الحل :

(أ) ميل D_1 بين النقطتين A و B = التغير فى السعر على التغير فى الكمية أو $(-1) = \frac{-1}{+1}$. ويختلف هذا عن E_D [انظــر حــل المسألة 14.4(أ)].

(ب) عند أى تحرك محاذاة D_1 ، دائما ما تكون E_D عند أكبر حد لها إذا تم استخدام الكمية والسعر الأصليين ، وتبلغ أصغر حد لها إذا تم استخدام الكمية والسعر الجديدين . أما إذا تم استخدام الكمية والسعر المتوسطين ، فستكون E_D دائما واقعة ما بين E_D التى نحصل عليها باستخدام الكمية والسعر الأصليين من ناحية وE_D التى نحصل عليها باستخدام الكمية والسعر الجديدين من ناحية أخرى (أنظر المسألة 14.4) .

(ج) بالتحرك إلى اسفل على D_1 و D_2 تنخفض E_D (أنظر المسألتين 14.4 و 15.4) وعادة ما يحدث ذلك ، وأن كان لا يمكن اعتباره قاعدة دائمة الحدوث .

(د) للتغيرات المناظرة فى الأسعار والتحركات على D_1 و D_2 ، دائما ما تكون E_D (المتوسطة) اكبر على D_2 .

(هـ) انظر الشكل 3-14 .

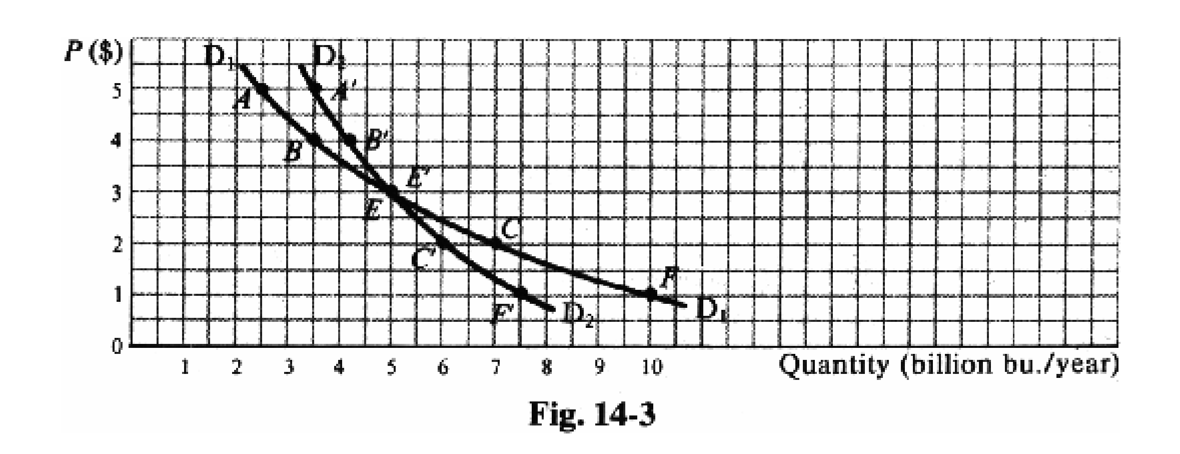


Fig. 14-3

بم أن D_2 اكثر انحدارا أو ذات ميل مطلق اكبر من D_1 لذا دائما ما تكون E_D أقل على D_2 منها على D_1، وهو ما قد يجعنا نتوقع إنه كلما زاد انحدار منحنى الطلب كلما قلت مرونته . على الرغم من صحة هذا التوقع فى حالتنا هذه ، ألا إنه لا يكون صحيحا دائما ، وبخاصة إذا تتقاطع منحنيات الطلب . ولذلك لا يمكنا (بل ولا يجب علينا) وضع تصورات عامة عن مرونة منحنى الطلب بمجرد النظر إلى ميله .

14.7. أوجد مرونة منحنى طلب السوق فى الشكل 4-14 بين النقاط

(أ) A و C (ب) Cو F (ج) Fو H (د) كيف يمكن مقارنة نتائج الأقسام (أ) و (ب) و (ج) مع ميل منحنى الطلب هذا ؟

الحل :

(أ) بين النقطتين A و C، $E_D = 3 = \frac{6}{2} = \frac{3}{1} \times \frac{2}{2} = \frac{1}{3} \div \frac{2}{2}$ ، وهو ما يعادل الحصول على E_D ، عند النقطة B (النقطة المتوسطة بين A و C)، حيث قمنا باستخدام متوسط الكمية (وحدتين ومتوسط السعر (3$) عند النقطة B .

(ب) بين النقطتين Cو F ، $E_D = 1 = \frac{4}{4} = \frac{2}{1} \times \frac{2}{4} = \frac{1}{2} \div \frac{2}{4}$ ، وهو ما يعادل الحصول على E_D ، عند النقطة E (النقطة المتوسطة بين C و F).

(ج) بين النقطتين F و D ، $E_D = \frac{1}{3} = \frac{2}{6} = \frac{1}{1} \times \frac{2}{6} = \frac{1}{1} \div \frac{2}{6}$ ، وهو ما يعادل الحصول على E_D ، عند النقطة G.

(د) بم أن منحنى طلب السوق فى الشكل 14-4هو خط مستقيم ، لذا فأن ميله يكون ثابتا عند $(-)\frac{1}{2} = (-)\frac{4}{8}$ وعليه : بينما يكون منحنى الطلب الذى على شكل مستقيم ثابتا ، تكون $E_D > 1$ فوق النقطة المتوسطة E، و$E_D = 1$ عند النقطة E و $E_D < 1$ أســفل النقطة المتوسطة . وينطبق ذلك على جميع الحالات طالما كان منحنى الطلب على شكل خط مستقيم .

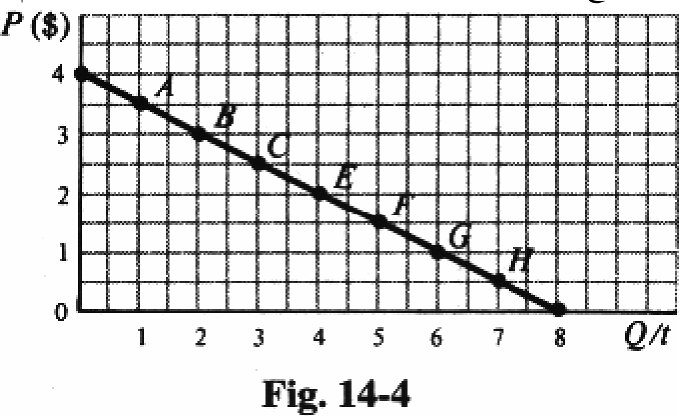


Fig. 14-4

14.8 (أ) على نفس مجموعة المحاور قم برسم منحنى طلب رأسى (D_1) وآخر أفقى D_2 .

(ب) ما هى مرونة D_1 ؟ ولماذا ؟

(ج) ما هى مرونة D_2 ؟ ولماذا ؟

الحل :-

(أ) أنظر الشكل 14-5.

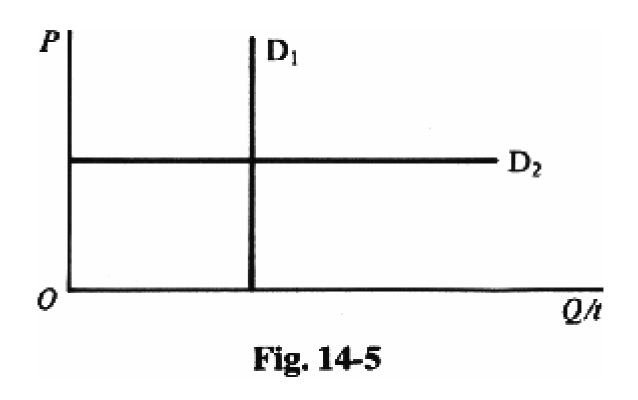


Fig. 14-5

(ب) E_D لـــ D_1 = دائما صفر لعدم وجود نسبة تغير فى الكمية بغض النظر عن التغير فى السعر . أى إنه عندما يكون ميل مـــنحنى الطلب لا نهائى ، تكون مرونته صفر . وهو ما يصح دائما .

(ج) E_D لـــ D_2 لا نهائية ، نظرا لان نسبة التغير فى الكمية كبيرة جدا بالنسبة لانعدام التغير فى سعر الطلب. أى إنه عندما يكونD صفر ، تكون مرونته لا نهائية . لاحظ أن منحنيات الطلب الراسية والأفقية نادرة الحدوث . كما أن هاتين هما الوحيدتان التى فيهـــا يمكنا التوصل إلى استنتاج سليم عن مرونة الطلب وذلك بمجرد النظر إلى ميل المنحنى .

مرونة إجمالى الإيرادات

14.9. ما العلاقة بين إجمالى الإيرادات والمرونة فى الحالات الآتية:

(أ) انخفاض السعر ولماذا ؟

(ب) ارتفاع السعر ولماذا ؟

(ج) ما هو الاستنتاج العام الذى يمكنك الوصول إليه بالنسبة للعلاقة بين السعر وإجمالى الإيرادات والمرونة ؟

الحل :

(أ) إذا كانت TR تزداد بانخفاض P ، تكون $E_D > 1$. والسبب فى ذلك هو أن ارتفاع TR يتطلب أن تكون نسبة الزيادة فى الكمية اكبر من نسبة الانخفاض فى السعر . وهذا هو ما يمكن اعتباره تعريفا للطلب المرن . أما إذا بقيت TR دون تغير مع انخفاض P ، فسوف نجد أن $E_D = 1$ ، لان ثبات TR يتطلب أن تكون نسبة الزيادة فى الكمية مساوية لنسبة الانخفاض فى السعر (أى أن الطلب حدى المرونة) . وأخيرا نجد إنه إذا انخفضت TR مع انخفاض P ، تكون $E_D < 1$ لان انخفاض TR يتطلب أن تكون نسبة الزيادة فى الكمية أقل من نسبة الانخفاض فى السعر (أى أن الطلب يكون غير مرن).

(ب) إذا كانت TR ترتفع بارتفاع P ، تكون $E_D < 1$ ، لان ارتفاع TR يتطلب أن تكون نسبة الانخفاض فى الكمية (أى بسط معادلة المرونة) أقل من نسبة الزيادة فى السعر (أى المقام) أما إذا كانت TR ثابتة مع ارتفاع P، تكون $E_D = 1$ لان ثبات TR يتطلب أن تكون نسبة انخفاض الكمية مساوية لنسبة الزيادة السعرية . وأخيرا إذا انخفضت TR مع ارتفاع P تكون $E_D > 1$ ، لان انخفاض TR يتطلب أن تكون نسبة الانخفاض فى الكمية اكبر من نسبة الزيادة فى السعر .

(ج) إذا تحرك كل من R و TRفى نفس الاتجاه ، تكون $E < 1$. أما إذا تحرك P و TR فى اتجاهين متقابلين ، تكون $E > 1$. وإذا بقيت TR ثابتة مع ارتفاع وانخفاض P تكون $E_D = 1$. وتعد هذه إحدى المعادلات التى يسهل على الطالب استخدامها وتذكرها .

14.10. ضع جدولا لكل من الأمور التالية ، موضحا العلاقة بين السعر والكمية وإجمالى الإيرادات والمرونة:

(أ) D_1 بالجدول 14-3 والشكل 14-3.

(ب) D_2 بالجدول 14-4والشكل 14-3.

(ج) الطلب بالشكل 14-4.

الحل:

(أ) انظر الجدول 14-5.

بين النقطتين A و E فى الجدول 14-5 ، تكون D_1 مرنة ، لأنه بانخفاض P ترتفع TR ، أما بين E و F، تكون D_1 غير مرنة ، لأنه بانخفاض P تنخفض TR هى الأخرى (قارن بين هذه النتائج وتلك الواردة بالمسألة 14-4)

(ب) انظر جدول 14-6 .

بم أن TRتنخفض بشكل متواصل مع انخفاض P فى الجدول 14-6 ، لذا دائما ما تكون D_2 غير مرنة (قارن بين نتائج هذه وتلك الواردة بالجدول 14-5).

الجدول 14-5

E_D	TR (بليون دولار)	QD (بليون كيلة لكل سنة)	P (بالدولار)	الهدف
	$12.5	2.5	$5	A
مرن	14.0	3.5	4	B
مرن	15.0	5.0	3	E
غير مرن	14.0	7.0	2	C
غير مرن	10.0	10.0	1	F

(ج) انظر الجدول 7-14.

أن منحنى الطلب الممتد إلى المحاور على شكل خط مستقيم يكون مرنا فوق نقطته المتوسطة الهندسية (E) ، وغير مرن اسفل تلك النقطة ، وحدى المرونة عندها (انظر المسألة 7-14).

جدول 6-14

الهدف	P (بالدولار)	QD (بليون كيلة لكل سنة)	TR (بليون دولار)	E_D
A′	$5	3.5	$17.5	غير مرن
B′	4	4.2	16.8	
E′	3	5.0	15.0	غير مرن
C′	2	6.0	12.0	غير مرن
F′	1	7.5	10.0	غير مرن

جدول 7-14

الهدف	P (بالدولار)	QD (بليون كيلة لكل سنة)	TR (بليون دولار)	E_D
A	$3.5	1	$3.5	
B	3.0	2	6.0	مرن
C	2.5	3	7.5	مرن
E	2.0	4	8.0	مرن
F	1.5	5	7.5	غير مرن
G	1.0	6	6.0	غير مرن
H	0.5	7	3.5	غير مرن

14.11. أرسم منحنى طلب حدى المرونة فى جميع أجزاؤه .

الحل:

لكى يكون منحنى الطلب حدى المرونة فى جميع أجزاؤه ، لابد أن تبقى TR (أو المنطقة اسفل منحنى الطلب) ثابتة عند كل نقطة .
وفى الشكل 6-14نجد أن D عبارة عن قطع مستطيلى زائد ، حيث TR = 4و $E_D = 1$ عند كل نقطة .

14.12. (أ) هل يعتبر الطلب على ملح الطعام مرنا أم غير مرن ؟ ولماذا ؟

(ب) هل يعتبر الطلب على أجهزة الاستريو مرنا أم غير مرن ؟ ولماذا ؟

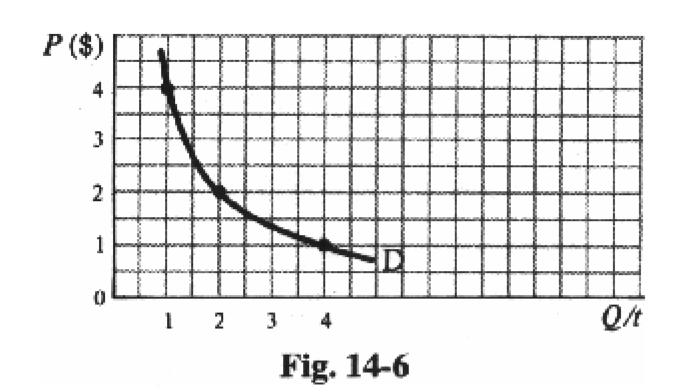


Fig. 14-6

الحل:

يعتبر الطلب على ملح الطعام غير مرن ، لأنه لا توجد بدائل جيدة له ، كما أن حجم الأنفاق العائلى على شراء ملح الطعام لا يمثل سوى جانب زهيد للغاية من إجمالى الدخل . وحتى إذا ارتفع سعر الملح بشكل كبير ، فسوف تقوم ربات البيوت بخفض مشترواقم من الملح بقدر ضئيل للغاية ، وتبقى $E_D<1$.

(ب) يعد الطلب على أجهزة الاستريو مرنا ، لان هذه الأجهزة مرتفعة الثمن ، كما أنها من عناصر الرفاهية وليست من ضرورات الحياة ، ولذلك يمكن تأجيل أو تجنب شرائها عند ارتفاع أسعارها بشكل كبير كذلك يمكن الاستعاضة عنها بالاستماع إلى المذياع، وأن كان ذلك بديلا غير كامل .

مرونة العرض

14.13. أوجد مرونة منحنى عرض السوق فى المسألة 2-14(الشكل 2-14) بين النقاط:

(أ) G و H

(ب) H و E

(ح) E و L

(د) L و N

الحل :-

(أ) مرونة العرض بين النقطتين Gو H هى:

$$E_S = \frac{\text{التغير فى الكمية المعروضة}}{\text{مجموع الكميات المعروضة / 2}} \div \frac{\text{التغير فى السعر}}{\text{مجموع السعر / 2}}$$

$$E_S = \frac{0.2}{(5.5+5.7)/2} \div \frac{1}{(5+4)/2} = \frac{0.2}{5.6} \div \frac{1}{4.5} = \frac{0.2}{5.6} \times \frac{4.5}{1} = \frac{0.9}{5.6} = 0.16$$

(ب) بين النقطتين H وE:

$$E_S = \frac{0.5}{(5.5+5)/2} \div \frac{1}{(4+3)/2} = \frac{0.5}{5.25} \div \frac{1}{3.5} = \frac{0.5}{5.25} \times \frac{3.5}{1} = \frac{1.75}{5.25} = 0.33$$

(ج) بين النقطتين EوL:

$$E_S = \frac{2.5}{4.5} = 0.56$$

(د) بين النقطتين Lو N:

$$E_S = \frac{2.25}{3.25} = 0.69$$

14.14 بالرجوع للشكل 7-14:

(أ) فسر العلاقة الآتية بين S_1 و S_2 و S_3 .

(ب) ما الذى يحدث لسعر وكمية التوازن فى حالة زيادة D إلى D_1 إذا ما أصبحت S_1 أو S_2 أو S_3 على الترتيب هى منحنى العرض ذى الصلة ؟

الحل:

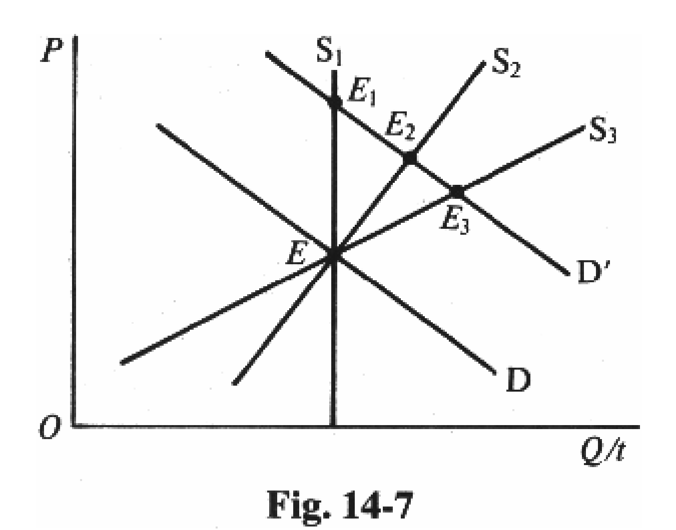


Fig. 14-7

(أ) S_1 رأسى: أى إنه بغض النظر عن P ، تبقى Q ثابتة ، وهكذا تكون مرونة S_1 صفر . ويقال أن العرض غير مرن تماما ، وهو ما يعرف بالفترة الزمنية للسوق أو المدى القصير جدا . فعلى سبيل المثال نجد أن المعروض من البن الطازج فى أى يوم من الأيام هو قدر ثابت ومحدد بغض النظر عن سعر اللبن .

S_2 موجب الميل : ويوضح أن المنتجين يرغبون فى طرح المزيد من السلعة عند ارتفاع السعر . وعليه تكون مرونة S2 اكبر من صفر . وعلى سبيل المثال ، يمكن أن يعبر ذلك ن المعروض من اللبن الطازج خلال فترة شهر واحد مثلا ، أو فى المدى القصير . هذا ويكون للكمية المعروضة رد فعل موجب إزاء السعر ، فقد يقوم المنتجون بإعادة توحيد المزيد من إنتاجهم من اللبن إلى المستهلكين ، بينما يوجهون قدر اقل لمصنعى الجبن . أما S3 فقد تشير إلى منحنى العرض من اللبن خلال فترة زمنية أطول قد تمتد إلى عام أو اكثر . ويشار إلى هذه الفترة الزمنية الأطول بالمدى الطويل ، حيث تتجاوب الكمية مع قدر معين من الزيادة السعرية بشكل اكثر وضوحا (أى يكون منحنى العرض اكثر مرونة) حيث يكون باستطاعة المزارعين خلال فترة العام الكامل أو عدة أعوام أن يقوموا بتربية المزيد من الماشية أو بناء المزيد من الحظائر واستئجار المزيد من العمال لإنتاج اكبر كميات من اللبن .

لاحظ أن S_3 فى المدى الطويل قد تكون اكثر أفقية (أى تكاليف ثابتة) . ومع ذلك من المعتاد أن تكون موجبة الميل ، حيث عادة ما تميل التكاليف إلى الارتفاع .

(ب) عند Dو S_1 أو S_2 أو S_3 ، يمكن الحصول على السعر وكمية التوازن من النقطة E (انظر الشكل 7-14). فإذا انحرف D إلى أعلى نحو D_1 ، تقتصر P على الارتفاع فى الفترة الزمنية الخاصة بالسوق (أى النقطة E_1 على S_1) . وفى المدى القصير والمدى الطويل ، يزداد كل من السعر والكمية ، ولكن توازن الإنتاج يرتفع بقدر اكبر ، بينما ينخفض السعر فى المدى الطويل عنه فى المدى القصير (قارن بين E_3 على S_3 فى المدى الطويل –و E_2 على S_2 فى المدى القصير).

تطبيقات المرونة

14.15. (أ) هل يجب زيادة أو خفض أسعار تذاكر المترو أو الأتوبيس إذا كانت هناك حاجة لزيادة إجمالى الإيرادات ؟

(ب) وماذا عن أسعار التاكسى ؟

(ج) لماذا ترتفع دخول المزارعين عندما يسوء الحصاد ، وتعاود انخفاضها عندما يكون الحصاد على ما يرام ؟

الحل:

(أ) طالما إنه لا توجد بدائل جيدة ورخيصة للمواصلات العامة فى المناطق المزدحمة بالمدن الكبرى يظل الطلب على تذاكر المترو والأتوبيس غير مرن . ومن ثم يجب زيادة أسعار هذه التذاكر بغرض زيادة إجمالى الإيرادات . وبالإضافة إلى ذلك يمكن القول إنه لو لم يكن الطلب على المواصلات العامة ذا مرونة صفر ، يكون من المحتمل حدوث قدر من الانخفاض فى حجم الطلب ، وذلك عند زيادة

السعر . كما يؤدى ذلك إلى خفض تكاليف التشغيل . وبزيادة لإجمالى الإيرادات وانخفاض تكاليف التشغيل ، يمكن للإدارات المحليـــة خفض ما لديها فى ميزانية النقل العام . ومع ذلك قد يكون لذلك نتائج عكسية . فزيادة أسعار تذاكر المواصلات العامة بشكل كـــبير يشجع المواطنين على استخدام سياراتهم ، الأمر الذى يرفع مستويات التلوث .

(ب) أما أسعار التاكسى فهى حالة مختلفة . فأجرة التاكسى عادة ما تكون مرتفعة نسبيا . ولذلك قد تشجع زيادة أسعارها المواطنين على الاعتماد على سياراتهم ووسائل النقل العام بقدر اكبر من اعتمادهم على التاكسى ، إلى الحد الذى قد يجعل الطلب على التاكسى طلبا مرنا . وينخفض إجمالى الإيرادات بزيادة أسعار التاكسى . وبما أن عدد راكبى التاكسى ينخفض بارتفاع الأجرة ، لذا يكون من المحتمل أيضا أن ينخفض أجمالى التكاليف . ويتوقف تأثر إجمالى أرباح أو أجمالى خسائر مالكى سيارات التاكسى على مـــا إذا كـــان إجمالى الإيرادات أسرع من إجمالى التكاليف أم العكس . والذى يحدث فى الواقع هو القيام بأجراء دراسات للسوق بغرض الوصول إلى تقدير عملى لمرونة الطلب قبل اتخاذ القرار بتغيير أو عدم تغيير الأسعار .

(ج) يؤدى ضعف الحصاد إلى انخفاض المعروض من المحصول (أى انحراف منحنى عرض السوق من السلعة الزراعية المعنية إلى اعلى) . وفى ضوء ما نعرفه عن طلب السوق على المنتجات الزراعية ، يمكن أن نقول هذا الانخفاض فى العرض يتسبب فى ارتفاع سعر التوازن. وعندما يكون الطلب على إحدى المنتجات الزراعية غير مرن إزاء السعر يمكن الوصول إلى نفس النتيجة بخفض المساحة المزروعة مـــن الأرض ، وهو ما يحدث فعلا فى بعض المناطق التى تشهد تطبيق برامج المعونة الزراعية. أما عندما تتحسن حالة الحصاد ، فعـــادة مـــا تنخفض دخول المزارعين لعكس الأسباب السالف ذكرها .

14.16. أرسم شكلا يوضح إنه كلما زادت عدم مرونة منحنى طلب السوق على سلعة ما ، كلما زاد عبء الضريبة الحديـــة علـــى المستهلكين وهى التى يتم تحصيلها مباشرة من المنتجين.

الحل:

فى الشكل 8-14نجد أن منحنى طلب السوق D1 اكثر مرونة من نظيريه D_2و D_3 ، بينما نجد أن منحنى العرض S' أعلى من ومواز لـــ S بمقدار الضريبة الحدية التى تحصلها الحكومة من المنتجين وينحرف منحنى العرض إلى اعلى بمقدار الضريبة الحدية ، حتى يـــتمكن المنتجون من الحصول على نفس السعر الحدى لكل كمية يقومون ببيعها ، أى يتساوى السعر الذى يحصلون عليه قبل فرض الـــضريبة وبعدها وفى وجود D_1 أو D_2 أو D_3 أو S (أى فى غياب الضريبة الحدية) نحصل على التوازن عند النقطة E . وعنـــدما تقـــوم الحكومة بفرض الضريبة الحدية على المنتجين (أى فى وجود S) تدفع نقطة التوازن إلى E_1 مع D_1 (وهو الطلب الأكثر مرونة) وإلى E_2 مع D_2 وإلى E_1 (أى عامل انحراف S أو الضريبة الحدية) مع D_3 . وعليه يمكن القول إنه كلما كان مـــنحنى طلـــب السوق على سلعة ما غير مرن كلما زاد ارتفاع سعر التوازن تجاوبا مع الضريبة الحدية التى يتم تحصيلها من المنتجين . وبعبارة أخـــرى كلما كان الطلب غير مرن ، كلما تمكن المنتجين من تحويل عبء الضريبة على المستهلكين فى صورة زيادات سعريه .

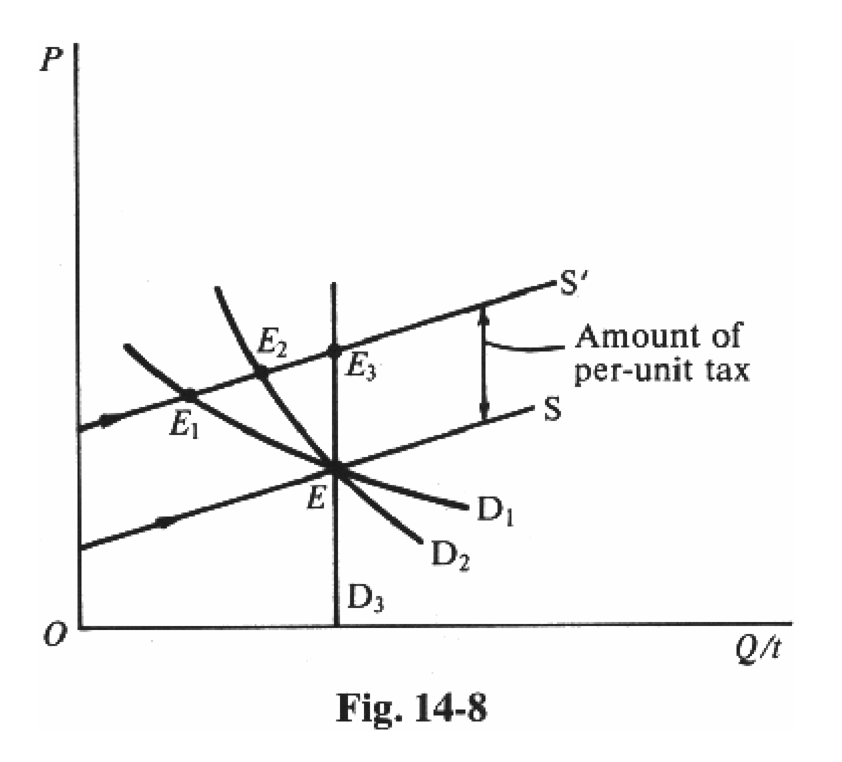


Fig. 14-8

14.17. أرسم شكلا يوضح إنه فى حالة قدر محدد من الطلب ، يزيد عبء الضريبة على المستهلكين بزيادة مرونة العرض.

الحل:

فى الشكل 14-9 تجد أن S_2 اكثر مرونة من S_1 ، وأن التوازن يتحقق عند النقطة E بدون الضريبة . وعند تحصيل ضـــريبة حديـــة معينة من المنتجين ، تنحرف كل من S_1و S_2إلى أعلى رأسا بنفس مقدار الضريبة الحدية ، وصولا إلى S'_1 و S'_2 على الترتيـــب . وعند S'_1 ، تصبح نقطة التوازن الجديدة (E_1) أدنى من E_2 بمقدار S'_2. وعليه نجد إنه فى حالة وجود طلب معين كلما زادت مرونـــة العرض ، كما زاد عبء الضريبة (أى الزيادات السعرية) على المستهلكين ، وقل عبء الضريبة على المنتجين وعلى الموردين.

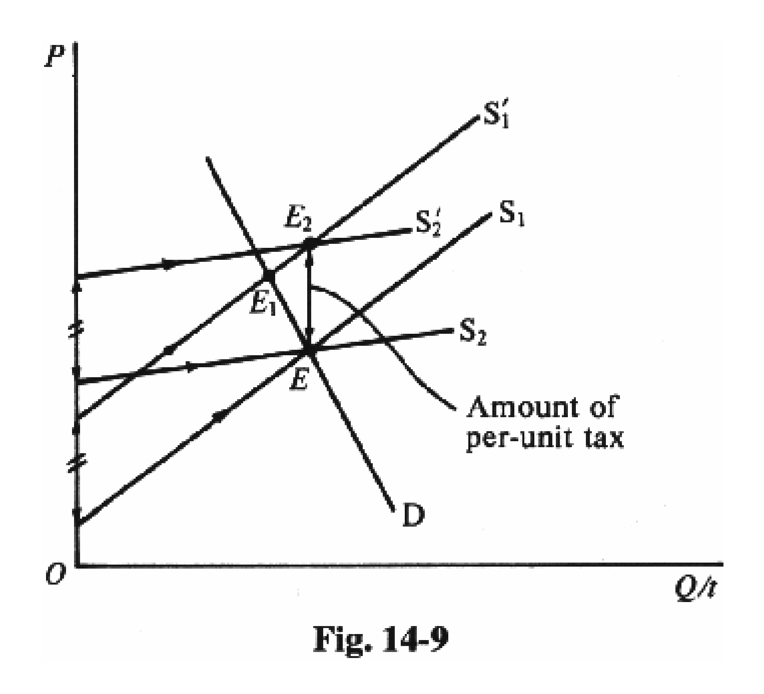


Fig. 14-9

14.18. بالرجوع إلى الشكل 14-10، قم بدراسة برنامجي المعونة الزراعية لمزارعى القمح:

1- قيام الحكومة بوضع سعر عند P_2 لكل كيلة ، وتشترى الفائض من القمح بسعر P_2.

2- سماح الحكومة ببيع القمح بسعر التوازن P_1 وتمنح كل مزارع دعما نقديا قدره P_1 - P_2 لكل كيلة مباعة . أى مـــن هـــذين البرنامجين يعتبر أعلى تكلفة بالنسبة للحكومة.

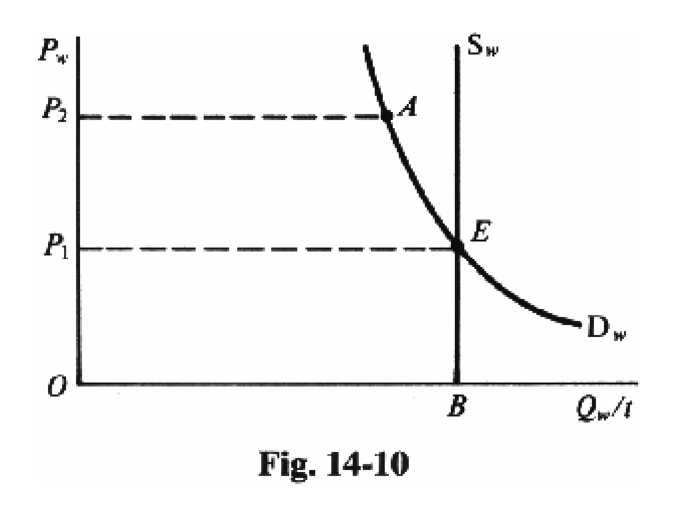


Fig. 14-10

الحل:

بغض النظر عن البرنامج ، سوف تبقى الإيرادات الإجمالية لمزارعى القمح ككل ثابتة (OP_2 مضروبة فى OB) و كلمـــا زاد كسر هذا الإجمالى المدفوع لمستهلكى القمح ، كلما انخفضت التكلفة الحكومية . ولما كان الطلب على القمح يميل إلى أن يكـــون غير مرن (كما يتضح فى الشكل) لذا من المنتظر أن تزيد نفقات المستهلكين على شراء القمح فى ظل البرنامج الأول وسوف يقلـــل من التكلفة الحكومية .(لاحظ إننا افترضنا عدم وجود تكاليف تخزين فى هذه المسألة) .

أختر الإجابة الصحيحة

1. يحدد تقاطع منحنيى عرض وطلب السوق على السلعة:

أ- سعر التوازن.

ب- كمية التوازن.

ج- السعر الذى لا يوجد عنده فائض أو عجز فى السلعة.

د- جميع ما سبق.

2. يتم قياس مرونة الطلب بواسطة:

أ- ميل منحنى الطلب.

ب- عكس ميل منحنى الطلب.

ج- نسبة التغير فى السعر لنسبة معينة للتغير فى الكمية.

د- نسبة التغير فى الكمية لنسبة معينة للتغير فى الكمية.

3.مرونة بين النقطتين E، C بمحاذاة منحنى الطلب فى الشكل 1-14، وباستخدام الكمية والسعر الأصليين ، هى

أ- 2/4.5 أو حوالى 0.44.

ب- 4/4.5 أو حوالى 0.89.

ج- 4/6.5 أو حوالى 0.62.

د- 6/6.5 أو حوالى0.92.

4. المرونة بين النقطتين E، C بمحاذاة منحنى الطلب فى الشكل 1-14، وباستخدام الكمية والسعر الجديدين ، هى:

أ- 2/6.5 أو 0.31.

ب- 2/4.5 أو 0.44.

ج- 1/6.5 أو 0.15.

د- 1/4.5 أو0.22.

5- المرونة المتوسطة بين نقطتين E، C بمحاذاة منحنى الطلب فى الشكل 1-14هى:

أ- 3/11 أو 0.72.

ب- 2/11 أو 0.18.

ج- 3/5.5 أو 0.55.

د- 2/5.5 أو 0.36.

6- إذا بقى إجمالى الإيرادات ثابتا مع تغير السعر ، يكون منحنى الطلب:

أ- مرنا.

ب- حدى المرونة.

ج- غير مرن.

د- أى مما سبق.

7. إذا بقى إجمالى الإيرادات ثابتاً مع تغير السعر ، يكون منحنى الطلب:

أ- مرنا.

ب- حدى المرونة.

ج- غير مرن.

د- أى مما سبق.

8. إذا زاد إجمالى الإيرادات مع زيادة السعر ، يكون منحنى الطلب :

أ- مرنا.

ب- حدى المرونة.

ج- غير مرن.

د- أى مما سبق.

9. تزيد مرونة منحنى الطلب على السلعة كلما:

أ- زاد عدد السلع البديلة المتوفرة .

ب- زادت نسبة ما يتم إنفاقه من الدخل على شراء السلعة.

ج- امتدت الفترة الزمنية المعنية.

د- جميع ما سبق.

10. المرونة المتوسطة بين النقطتين H و Gمحاذاة منحنى العرض فى الشكل 1-14:

أ- 3.5/13أو حوالى0.27 .

ب- 3.5/6.5 أو حوالى 0.54.

ج- 4/13 أو حولى 0.31 .

د- 7/6.5 أو حوالى 1.08 .

11. عندما يكون الحصاد ضعيفاً:

أ- ينخفض المعروض من المنتجات الزراعية.

ب- ترتفع أسعار المنتجات الزراعية.

ج- عادة ما ترتفع دخول المزارعين.

د- جميع ما سبق.

12. يزداد عبء الضريبة الحدية على المستهلكين ، والتى يتم تحصيلها من المنتجين مباشرة ، كلما :

أ- زادت مرونة منحنى الطلب.

ب- زاد عدم مرونة منحنى الطلب.

ج- زاد عدم مرونة منحنى العرض.

د- لا شئ مما سبق.

ضع علامة صح أو خطأ

13. E_D تقيس نسبة التغير فى الكمية المطلوبة من السلعة نتيجة لنسبة التغير فى السعر.

14. يكون الطلب غير معرف إذا كانت $E_D < 0$.

15. يكون الطلب غير معرف إذا كانت نسبة الزيادة فى الكمية أكبر من نسبة انخفاض السعر.

16. يكون الطلب مرنا إذا كانت نسبة انخفاض السعر أكبر من نسبة زيادة الكمية.

17. يؤدى انخفاض السعر إلى عدم تغير إجمالى الإيرادات عند $E_D = 1$.

18. تقيس مرونة العرض نسبة التغير فى الكمية المطروحة نتيجة نسبة معينة للتغير فى السعر.

19. يعتبر العرض مرن إذا كانت $E_S < 1$ وحدى المرونة $E_S = 1$ وغير مرن إذا كانت $E_S > 1$.

20. دائما ما تكون مرونتا الطلب والعرض موجبتين.

21. يصبح منحنى العرض أكثر مرونة كلما طالت الفترة الزمنية المعنية.

22. يمكن استخدام مفهوم المرونة لتفسير ارتفاع دخول المزارعين فى حالة ضعف الحصاد.

23. تؤدى الضريبة الحدية إلى زيادة عبء الضريبة على المنتجين كلما زادت مرونة الطلب على السلع.

24. فى ظل وجود حجم معين من الطلب نجد إنه كلما كان العرض غير مرن كلما زاد عبء الضريبة على المستهلكين.

الإجابة على اختر الإجابة الصحيحة وضع علامة (√) أو (X)

1. (d)	7. (a)	13. (T)	19. (F)
2. (d)	8. (c)	14. (F)	20. (T)
3. (b)	9. (d)	15. (F)	21. (T)
4. (a)	10. (b)	16. (F)	22. (T)
5. (c)	11. (d)	17. (T)	23. (F)
6. (b)	12. (b)	18. (T)	24. (F)

نظرية طلب المستهلك والمنفعة

موجز الفصل الخامس عشر

1. يتجه ميل منحنى الطلب إلى أسفل نتيجة لتأثره بكل من الإبدال والدخل ، وهى الآثار التى تدلنا على حقيقة هامة مفادها أنه عندما ينخفض سعر السلعة ، يقوم المستهلكون باستخدامها كبديل لسلع أخرى مماثلة ، كما يكون باستطاعتهم شراء المزيد من هذه السلعة وغيرها من السلع الأخرى.

2. يتحقق الطلب على السلعة نتيجة لما تعود به على المستهلك من منفعة . وينص قانون تناقص المنفعة الحدية على الآتى:" على الرغم من زيادة أجمالى المنفعة كلما زادت الكمية المستهلكة من السلع ، ألا أن المنفعة الحدية التى يحصل عليها المستهلك من كل وحدة إضافية من السلعة تتناقص تدريجيا " .

3. يقوم المستهلك بمعظمة منفعته عندما لا تتغير المنفعة الحدية لآخر دولار ينفقه على كل سلعة.

4. للقيام باشتقاق منحنى طلب الفرد ، لابد أن نبدأ عند النقطة التى يكون المستهلك عندها فى حالة توازن . وبانخفاض السعر لابد من قيام المستهلك بشراء المزيد من السلعة حتى يبقى فى حالة توازن. وتحدد هذه النقطة وغيرها من النقاط التى نحصل عليها بنفس الطريقة منحنى طلب الفرد المتجه إلى أسفل.

5. يشير فائض المستهلك إلى مقدار المال الذى يقبل المستهلكون أن يدفعوه مقابل شرائهم لعدد معين من وحدات السلع من ناحية وما يدفعونه بالفعل من ناحية أخرى . ويتم قياس هذا الفائض بواسطة المنطقة التى تظهر أسفل منحنى الطلب واعلى من سعر السلعة .

قائمة بأهم المصطلحات الواردة فى الفصل الخامس عشر

توازن المستهلك: وهى النقطة التى يتمكن فيها المستهلك من معظمة أجمالى منفعته أو إشباعه بأنفاق ما لديه من دخل.

فائض المستهلك: وهو الفرق بين ما يرغب المستهلك فى دفعه مقابل كمية معينة من السلعة وما يدفعه بالفعل .

تناقص المنفعة الحدية: وهو المفهوم القائل بأنه كلما زاد عدد وحدات السلعة التى يستهلكها المرء فى كل وحدة زمنية ، كلما ازداد ما يحصل عليه من أجمالى المنفعة ، وتناقص ما يحصل عليه من منفعة إضافية أو حدية .

أثر الدخل: أى الزيادة فى الكمية المشتراة من سلعة ما مقابل دخل مالى محدد عند انخفاض سعر السلعة .

تناقص مفهوم القيمة: وهو التناقص الذى يجعلنا نتساءل عن السبب وراء انخفاض تكلفة بعض السلع التى لا غنى عنها مقارنة بأسعار غيرها من السلع التى يمكننا العيش بدونها .

أثر الإبدال: أى الزيادة فى الكمية المشتراة من سلعة ما عند انخفاض سعرها (نتيجة للانصراف عن شراء السلع الأخرى المماثلة)

المنفعة: وهى خاصية السلعة التى تمكنها من إشباع رغبة أو احتياج للمستهلك .

مجمل الفصل الخامس عشر: نظرية طلب المستهلك والمنفعة

15.1 أثار الإبدال والدخل ، والطلب المائل إلى أسفل

رأينا فى القسم 3.1 أن منحنى طلب السوق على سلعة ما يمكن اشتقاقه بجمع منحنيات طلب المستهلكين على تلك السلعة. كذلك رأينا أن منحنى طلب المستهلك (ومن ثم منحنى طلب السوق) على السلعة يميل إلى أسفل نظرا لآثار الإبدال والدخل . فأثر الإبدال يتمثل فى أنه كلما انخفض سعر السلعة كلما اقبل عليها المستهلكون كبديل لسلع استهلاكية مماثلة . أما أثر الدخل فهو يتمثل فى انه كلما انخفض سعر السلعة كلما سمح الدخل النقدى المعلوم للمستهلك بشراء المزيد من هذه السلعة وغيرها من السلع الأخرى (نظرا لتزايد القوة الشرائية لما لديه من نقود) .

مثال 15.1: عند انخفاض سعر البن ، يقوم المستهلكون باستخدامه بدلا من الشاى . بالإضافة إلى ذلك ، يؤدى انخفاض سعر البن إلى السماح للمستهلك بشراء المزيد من البن (والسلع الأخرى) بنفس مقدار الدخل النقدى الذى فى حوزته . وعليه ، يأخذ منحنى طلب المستهلك (ومنحنى طلب السوق) على البن فى الميل إلى أسفل نظرا لأثر الإبدال والدخل . والجدير بالذكر أن منحنى الطلب على سلعة ما يصبح اكثر مرونة كلما زاد عدد السلع البديلة وارتفع مستواها . ويعد فهمنا لقانون تناقص المنفعة الحدية أمرا جوهريا لإيجاد تفسير اكثر وضوحا وشمولا لقانون منحنى الطلب المائل إلى أسفل .

15.2 قانون تناقص المنفعة الحدية

يرغب المرء فى الحصول على سلعة ما (أى يكون له طلب عليها) لما بها من إشباع أو منفعة . وكلما زاد عدد الوحدات التى يستهلكها من السلعة فى كل وحدة زمنية ، كلما زاد عدد أجمالى ما يحصل عليه من منفعة ، وكلما انخفضت المنفعة الإضافية أو الحدية التى يحصل عليها من خلال استهلاكه لكل وحدة إضافية من تلك السلعة ،يعرف هذا بقانون تناقص المنفعة الحدية .

مثال 15.2: سوف نفترض للإيضاح انه يمكن فعليا قياس الإشباع بوحدات المنفعة فى الجدول 1-15. ومن خلال العمودين 1و 2 بالجدول نحصل على جدول إجمالى المنفعة الافتراضية للمستهلك (TU) ، وهى المنفعة التى يحصل عليها من خلال استهلاكه لكميات مختلفة من السلعة X (كالبرتقال مثلا) لكل وحدة زمنية . ونلاحظ انه كلما زاد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة X كلما ازدادت TU_X .

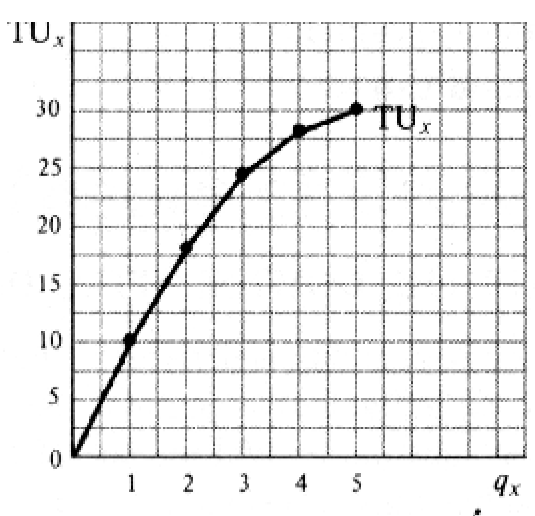
ويمدنا العمودان1 و 3 بجدول المنفعة الحدية لهذا المستهلك (MU) من السلعة X. ويتم الحصول على كل قيمة فى العمود 3 بطرح قيمتين متتاليتين من العمود 2 . فمثلا إذا زاد استهلاك هذا الشخص من السلعة X من صفر وحدة إلى وحدة واحدة ازدادت TU_X من صفر إلى 10 وحدات منفعة ، وتبلغ MU للوحدة الأولى من السلعة X عشرة وحدات منفعة . وإذا زاد الاستهلاك من السلعة X من وحدة واحدة إلى وحدتين ، ازدادت TU_x من 10 إلى 18 وتكون MU من الوحدة الثانية من السلعة X : 8 .

مثال 15.3: يمدنا جدول أجمالى المنفعة والمنفعة الحدية (من جدول 1-15) بمنحنى إجمالى المنفعة والمنفعة الحدية فى الشكل 1-15.

ولما كانت المنفعة الحدية هى التغير فى إجمالى المنفعة من كل وحدة تغير فى الاستهلاك ، لذا فقد تم تسجيل كل من قيم MU_X فى منتصف المسافة بين مستوى الاستهلاك ويوضح منحنى MU_X المنحدر لأسفل تحقق قانون تناقص المنفعة الحدية.

جدول 1-15

(1) Q_X	(2) TU_X	(3) MU_X
0	0	
		10
1	10	
		8
2	18	
		6
3	24	
		4
4	28	
		2
5	30	



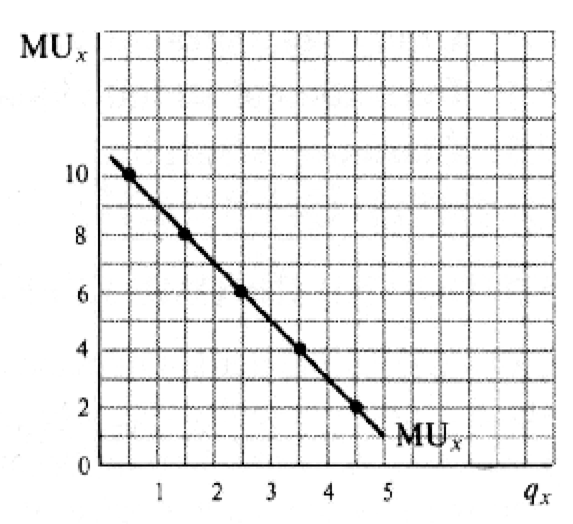


Fig. 15-1

15.3 معظمة المنفعة وتوازن المستهلك

تتحقق معظمة أجمالى المنفعة الذى يرغب المستهلك فى الحصول عليها بأنفاق ما لديه من دخل – أى يكون فى حالة توازن – وذلك عندما تكون المنفعة الحدية لآخر دولار ينفقه المستهلك –واحدة- فى حالة جميع السلع . ويمكن التعبير عن ذلك بطريقة أخرى ، وهى على النحو التالى:

المنفعة الحدية المشتركة لآخر دولار يتم أنفاقه على كل سلعة $= ... = \dfrac{MU_X}{P_X} = \dfrac{MU_Y}{P_Y}$

مثال 15.4: يوضح الجدول 2-15، المنفعة الحدية التى يحصل عليها الفرد باستهلاك عدة وحدات من السلعة Y لكل وحدة زمنية

جدول 2-15

MU_y	MU_x	وحدات السلع
6	10	1
5	8	2
4	6	3
3	4	4
2	2	5

فإذا افترضنا أن المستهلك يقوم بأنفاق$7 على السلعة X والسلعة Y، وإن P_x (سعر السلعة X) = $2 و P_y = $1 معنى ذلـــك أن المستهلك يحقق معظمة إجمالى المنفعة فى حالة توازن – بإنفاق$4 لشراء 2X و $3 لشراء 3Y . وعند هذه النقطة ، نجد أن :

$$MU = \frac{MU_X \text{ لثمانى وحدات}}{P_X \text{ لـ } \$2} = \frac{MU_y \text{ لأربع وحدات}}{P_y \text{ لـ } \$1}$$

لأربعة وحدات منفعة تم الحصول عليها من آخر دولار يتم أنفاقه على السلعة X والسلعة Y . وبـــشراء المـــستهلك 2X و3Y ، $TU_x = 18\ (10 + 8\ ), TU_y = 15\ (\ 6 + 5 + 4\ )$ ، TU من طرفى المعادلة يساوى (18+ 15) 33 وحدة منفعة . فإذا قـــام المستهلك بأنفاق مبلغ $7 بأية طريقة أخرى ، فسوف تنخفض منفعته الكلية.

15.4 اشتقاق منحنى طلب المستهلك

سوف نفترض أن أحد المستهلكين قد حقق حالة التوازن ، وسوف نفترض وصولنا إلى نقطة ما على منحنى الطلب الخـــاص به فى حالة انخفاض السلعة ، سيقوم المستهلك بشراء قدر اكبر منها لتحقيق التوازن ، وهو ما يجعله يصل إلى نقطة أخرى على مـــنحنى الطلب . وهذه النقاط وغيرها ، تمكنا من اشتقاق منحنى الطلب المائل إلى أسفل لتناقص المنفعة الحدية.

مثـال 5.5: رأينا فى المثال 4-15 أن المستهلك قد حقق حالة التوازن عنـــدما أنفـــق $7 بـــشراء 2X ، 3Y، عنـــد P_x = $2، P_y = $1 وعليه يمكن القول أن P_x = $2 و $q_x = 2$ هى إحدى النقاط على منحنى طلب المستهلك على سلعة X . ومن الجـــدول 15-2نرى إنه عند P_x = $1، يحقق هذا المستهلك حالة التوازن إذا قام بشراء 4X،3Y، نظرا لأنه عند هذه النقطة فإن المنفعة الحدية MU لأربعة وحدات منفعة لآخر دولار يتم أنفاقه على السلعتين X والسلعة Y

$$\frac{MU_y \text{ لأربع وحدات}}{P_y \text{ لـ } \$1} = \frac{MU_X \text{ لأربع وحدات}}{P_x \text{ لـ } \$1}$$

ويمدنا الجدول 3-15بنقطتين على جدول طلب المستهلك على السلعة X . ويمكن الحصول على نقاط أخرى بنفس الطريقة . لاحظ إنه بسبب تناقص المنفعة الحدية ، لابد أن تنخفض P_xلحفز المستهلك على شراء المزيد من X . وعليه يمكن تفسير d_x المائل إلى أســـفل من خلال تناقص MU_x.

جدول 3-15

P_x	$2	$1
q_x	2	4

15.5 فائض المستهلك

يشير فائض المستهلك إلى الفرق بين ما يكون المستهلك على استعداد لدفعه بغرض شراء عدد معين من وحدات السلع ومـــا يدفعه بالفعل لشراء تلك الوحدات . وينشأ هذا الفرق نظرا لان المستهلك يدفع لجميع وحدات السلعة بنفس السعر الـــذى يرضـــى بدفعه لشراء آخر وحدة منها ، وذلك على الرغم من أن المنفعة الحدية تكون اكبر فى الوحدات الأولى منها فى الوحدات الأخـــيرة . ويمكن قياس فائض المستهلك بالمنطقة الواقعة أسفل منحنى طلب المستهلك واعلى من سعر السلعة .

مثـال 15.6: فى الشكل 2-15، يقوم المستهلك بشراء AF وحدات من السلعة بسعر AB ، ويقوم بإنفاق $AB \times AF$ على هذه السلعة (وهى منطقة المستطيل $ABCF$) . ومع ذلك ، كان هذا المستهلك سيرضى بدفع سعر اكبر لجميع وحدات هذه السلع ، عـــدا الوحدة الأخيرة (كما يتضح من ارتفاع منحنى الطلب)، وذلك لأن المنفعة الحدية التى يحصل عليها المستهلك من الوحدات الـــسابقة تفوق المنفعة الحدية التى يحصل عليها من أخر وحدة يقوم بشرائها . ويعد الفرق بين ما يرغب هذا المـــستهلك فى دفعـــه للحـــصول

على *AF* وحدة من السلع (المنطقة *AGCF*) وما يدفعه فعليا للحصول على تلك الوحدات (المنطقة *ABCF*) هو عبارة عن تقـــدير حسابى لفائض هذا المستهلك (منطقة المثلث *BGC*) .

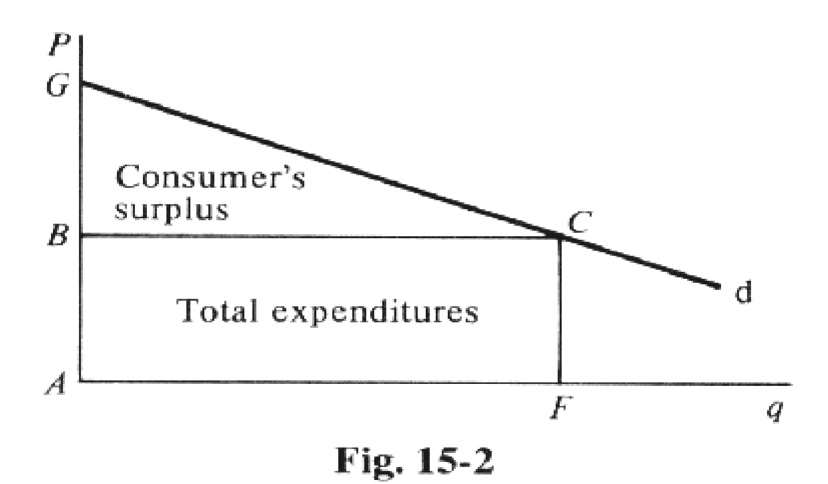


Fig. 15-2

مسائل محلولة

أثار الإبدال والدخل والطلب المائل إلى أسفل

15.1. (أ) كيف يمكن اشتقاق منحنى طلب السوق على سلعة ما؟

(ب) لماذا يكون منحنى طلب السوق على سلعة ما مائلا إلى أسفل؟

(ج) لماذا يكون منحنى طلب الفرد على سلعة ما مائلا إلى أسفل أو سالب الميل؟

(د) كيف يساهم أثر الإبدال فى جعل منحنى طلب المستهلك على سلعة ما مائلا إلى أسفل؟

(هـ) كيف يساهم أثر الدخل فى جعل منحنى طلب المستهلك على سلعة ما مائلا إلى أسفل؟

الحل:

(أ) يمكن اشتقاق منحنى طلب السوق على سلعة ما بالجمع الأفقي لمنحنيات طلب المستهلكين على تلك السلعة (أنظر المسألة 3.2و 3.3) .

(ب) يكون منحنى طلب السوق على السلعة مائلا إلى أسفل لأن منحنيات الطلب على السلعة (والتى يتم جمعها للحصول على طلب السوق) تكون ذات ميل سالب، أو تتجه إلى أسفل.

(ج) يكون منحنى طلب الفرد على سلعة ما مائلاً إلى أسفل (بمعنى أنه كلما انخفض السعر كلما ازداد طلب الفرد على السلعة لكل وحدة زمنية) بسبب تأثيرات الإبدال والدخل.

(د) يشير مصطلح أثر الإبدال إلى حقيقة أنه بانخفاض سعر السلعة يقوم المستهلكون بإبدال تلك السلعة محل السلع المماثلة لها فى الاستهلاك. فمثلا إذا انخفض سعر النبيذ، فإن المستهلكين يستعيضون عنه بالبيرة . أما إذا ارتفع سعر النبيذ، فإن المستهلك يستهلك كميات أقل بإبدال البيرة محل النبيذ.

(هـ) يشير مصطلح أثر الدخل إلى أن انخفاض سعر سلعة ما يتسبب فى زيادة القوة الشرائية للمستهلكين أو دخلهم الحقيقى (من دخل مادى ثابت ومحدد)، وذلك يسمح للمستهلكين بشراء المزيد من تلك السلعة وغيرها. فمثلا، إذا انخفض سعر النبيذ يكون بإمكان المستهلك شراء المزيد من النبيذ (أو أى سلعة طبيعية أخرى) بنفس مستوى الدخل. وفى المقابل إذا ارتفع سعر النبيذ يكون تأثير الدخل سالبا.

15.2. أفرض أن $P_x = \$2$ وأن $P_y = \$1$ وأن المستهلك سيشترى 4X و8Y ويقوم بإنفاق كامل دخله البالغ \$16. وافترض أن سعر P_x انخفض إلى\$1.

(أ) اشرح كيف يعمل تأثير الدخل.

(ب) وضح كيفية عمل أثر الإبدال.

(ج) فسر لماذا يكون d_x مائلا إلى أسفل. وما هى الكمية التى يشتريها المستهلك عند $P_x = P_y = \$1$؟

الحل:

(أ) عند انخفاض P_x من \$2 إلى\$1 يمكن للمستهلك شراء نفس الكمية البالغة 4X و8Y من خلال إنفاق \$12 فقط من دخله الثابت. أى أن خفض P_x قد رفع من دخله الحقيقى أو قدرته الشرائية بمقدار\$4. افترض أنه استخدم تلك الأموال الإضافية لشراء وحدتين من XوY. علما بأن الوحدتين الإضافيتين 2X و2Y اللتين يمكن للمستهلك شرائهما تعبران عن أثر الدخل الناجم عن انخفاضP_x

(ب) عندما تنخفض P_x من $2 إلى $1 تصبح السلعة X فى وضع شرائى أفضل بالنسبة لـ Y. لذلك يقوم المستهلك بشراء كميات أقل من X وكميات أقل من Y. افترض أن المستهلك قام بتحويل ثلاث وحدات من شراءه من Y إلى X . أثر الإبدال فى هذه الحالة يساوى 3 وهو مستقل عن تأثير الدخل المذكور أعلاه.

(ج) عند انخفاض P_x من $2 إلى$1 يقوم المستهلك بشراء المزيد من X بسبب أثر كل من الدخل والإبدال. وسوف يتسبب ذلك فى وجود منحنى طلب ذو ميل سالب أو متجه إلى أسفل للسلعة X. افترضنا فى الجزء (أ) أن تأثير الدخل يساوى 2X+ وفى الجزء (ب) أن أثر الإبدال 3X+ أى إجمالى 5X+ للتأثيرين مجتمعين. لذلك نجد أنه عند P_x = $1 يقوم المستهلك بشراء 4X (وهي نقطة على المنحنى d_x) لكن عند P_x = $1 فإنه يقوم بشراء 9X (وهي نقطة أخرى على المنحنى d_x). لاحظ أنه بالنسبة للسلعة Y عند ثبات السعر عند $1 أصبح هناك أثر دخل قدره 2Y+ لكن مع تأثير إبدال قدره 3Y- أى صافى التغير يكون 1Y–. ومن هنا نجد أن d_y يتحرك إلى اليسار بمقدار وحدة واحدة بسبب الانخفاض فى P_x ، بحيث يقوم المستهلك بشراء 7Y عند P_x = P_y = $1 .

قانون تناقص المنفعة الحدية

15.3. (أ) ما الذى تهتم به نظرية طلب المستهلك؟ ولماذا نقوم بدراستها؟

(ب) ما الذى نقصده بمصطلح "المنفعة" وما الذي يظهره جدول المنفعة؟

(ج) ما الذى يحدث للمنفعة الإجمالية التى يحصل عليها المستهلك من استهلاك كميات متزايدة من سلعة ما لكل وحدة زمنية؟

(د) ما هى "المنفعة الحدية"؟ ما الذى يحدث للمنفعة الحدية مع استهلاك المزيد من وحدات السلعة لكل وحدة زمنية؟

الحل:

(أ) تهتم نظرية طلب المستهلك بمنحنى طلب الفرد على سلعة ما، وكيفية اشتقاق هذا المنحنى والعوامل التى تحدد موقعه وشكله. ونقوم بدراسة تلك النظرية لمعرفة المزيد عن منحنى طلب السوق للسلعة (والذى يتم الحصول عليه كما رأينا فى القسم 3.1 عن طريق الجمع الأفقى لجميع منحنيات طلب الأفراد على السلعة).

(ب) يشير مصطلح "المنفعة" إلى خاصية السلعة التى تمكنها من إشباع حاجة أو رغبة. وبدون تلك الخاصية لا يكون هناك أى طلب على السلعة. فعلى سبيل الإيضاح، سوف نفترض أنه يمكن قياس الإشباع بوحدات المنفعة. ويوضح جدول المنفعة عدد هذه الوحدات التى يحصل عليها المرء من خلال استهلاكه لكميات مختلفة من السلعة لكل وحدة زمنية. أى أن جدول المنفعة يوضح ذوق المستهلك بالنسبة لتلك السلعة. وبما أن المستهلكين عادة ما يختلفون فى أذواقهم، فإن جدول المنفعة يختلف من مستهلك لآخر. ومع تغير ذوق المستهلك يتغير (يتحرك) جدول المنفعة الخاص به.

(ج) مع قيام الفرد باستهلاك المزيد من الوحدات من سلعة معينة لكل وحدة زمنية، فإن إجمالى المنفعة التى يحصل عليها يتزايد. إلا أنه إذا استمر الفرد فى استهلاك المزيد من تلك السلعة، فإنه يصل إلى نقطة يتوقف عندها إجمالى المنفعة عن التزايد. وتعرف تلك النقطة باسم نقطة التشبع. والاستمرار فى استهلاك المزيد من تلك السلعة سوف يؤدى إلى انخفاض إجمالى المنفعة لها (بسبب مشكلات التخزين أو التخلص مما لا يحتاجه).

(د) يشير مصطلح المنفعة الحدية إلى التغير فى المنفعة الكلية الناتج عن استهلاك المستهلك لكل وحدة إضافية من السلعة. والمنفعة الحدية موجبة لكنها تقل طالما كانت المنفعة الكلية تتزايد، وتساوى الصفر عند نقطة التشبع (عندما تكون المنفعة الكلية قيمة عظمى ولا تزيد أو تقل). أما بعد نقطة التشبع فتنخفض المنفعة الكلية وتكون قيمة المنفعة الحدية سالبة. لاحظ أن المنفعة الحدية قد تتزايد حتى نقطة معينة. فمثلا قد تحقق السيجارة الثانية قدرا من الرضا أكبر مما تحققه السيجارة الأولى. لكن مع تدخين الفرد للمزيد من السجائر يوميا، فإن المنفعة الحدية لابد أن تتناقص فى النهاية.

15.4. (أ) من جدول TU_x الموضح فى الجدول 4-15قم باشتقاق جدول MU_x.

(ب) أعرض الجدولين بيانيا.

جدول 4-15

Q_x	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TU_x	0	14	26	37	47	56	64	70	74	77	78

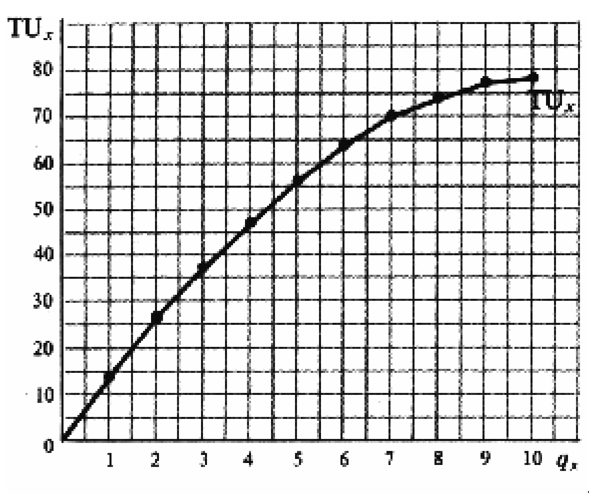
الحل:

(أ) أنظر الجدول 5-15.

جدول 5-15

Q_x	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TU_x	0	14	26	37	45	56	64	70	74	77	78
MU_x	14	12	11	10	9	8	6	4	3	1	

ب. أنظر الشكل 3-15 لاحظ أنMU_x يقع عند النقط المتوسطة، والتناقص فى MU_x يعرف باسم قانون تناقص المنفعة الحدية.



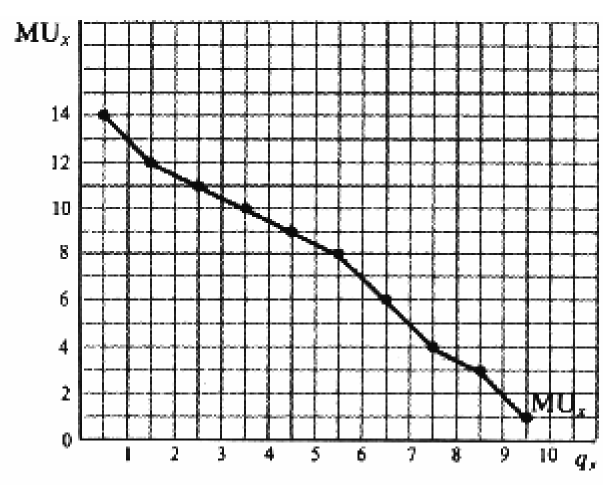


Fig. 15-3

15.5. (أ) من جدول TU_y فى الجدول 6-15 قم باشتقاق جدول MU_y .

جدول 6-15

Q_y	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TU_y	0	13	24	34	42	49	55	58	60	60	55

(ب) أرسم الجدولين.

(ج) ما هى نقطة التشبع لهذا الفرد بالنسبة للسلعة Y؟

الحل:

(أ) فى الجدول 7-15 لاحظ أن مجموع كافة قيم MU_y حتى قيمة معينة لـــ q_y تساوى TU_y عند تلك القيمة لـــ q_y .

جدول 7-15

q_y	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TU_y	0	13	24	34	42	49	55	58	60	60	55
MU_y	13	11	10	8	7	6	3	2	0	-5	

(ب) أنظر الشكل 4-15.

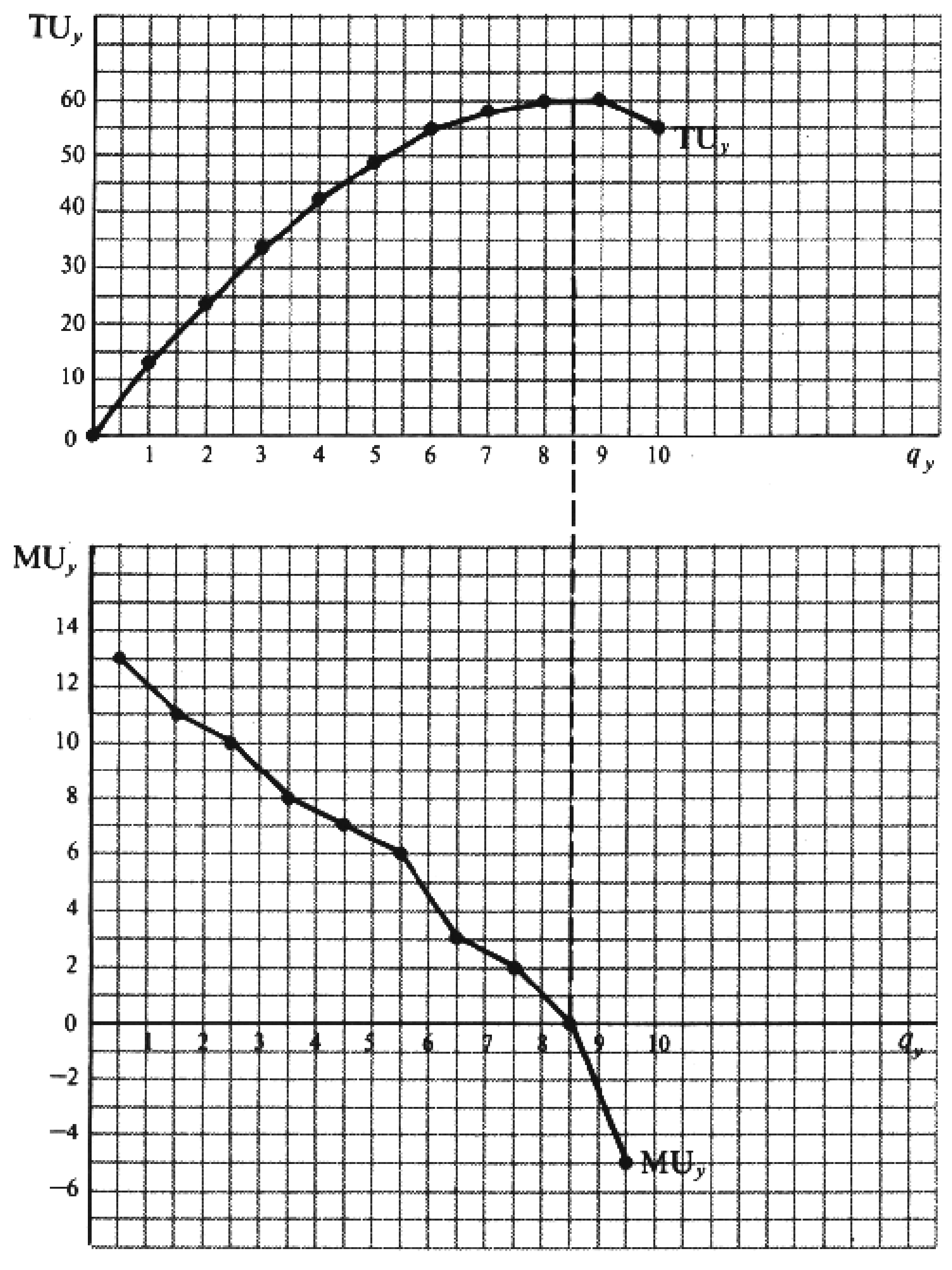


Fig. 15-4

يصل هذا الفرد إلى نقطة التشبع عندما يزيد استهلاكه من 8 إلى 9 وحدات. عند تلك النقطة تكون TU_y قيمة عظمى ثابتة و MU_y تساوى الصفر. وعند تلك النقطة لا يكون لدى الفرد الرغبة فى استهلاك المزيد من تلك السلعة حتى ولو كانت مجانا. وأكثر من9Y سوف يتسبب فى انخفاض TU_y وفى أن تكون MU_y سالبة. على الرغم من أن MU_y قد ترتفع حتى نقطة معينة وقد تكون سالبة بعد نقطة التشبع، فإن الجزء الذي يهمنا اقتصادياً من دالة MU_y هو جزء موجب وإن كان آخذاً في الانحدار.

معظمة المنفعة وتوازن المستهلك

15.6. (أ) ما المقصود بتوازن المستهلك؟

(ب) اذكر شرط توازن المستهلك.

(ج) إذا كان MU_x / P_x لآخر دولار يتم إنفاقه على السلعة x أكبر من MU_y / P_y لآخر دولار يتم إنفاقه على السلعة Y كيف يمكن للمستهلك الوصول إلى حالة التوازن؟

الحل:

(أ) بمعرفة ذوق المستهلك (من جداول المنفعة الحدية)، ودخله، وأسعار السلع، يكون المستهلك فى حالة تـوازن إذا انفـق دخلـه بطريقة تؤدي إلى معظمة إجمالي المنفعة أو الإشباع الذين يحصل عليهما بإنفاق كل ما لديه من دخل.

(ب) يقوم المستهلك بمعظمة المنفعة الكلية التي يحصل عليها من دخله (ومن ثم يكون فى حالة توازن) عندما تتساوى المنفعة الحديـة لآخر دولار يقوم بإنفاقه على كل سلعة. ويمكن التعبير عن ذلك الشرط رياضياً كما يلى:

$$\frac{MU_x}{P_X} = \frac{MU_y}{P_y} = \text{المنفعة الحدية المشتركة لآخر دولار يتم إنفاقه على السلعة}$$

حيث P_x و P_y هما سعر X وسعر Y على الترتيب. ويمكن أيضا التعبير عن شرط التوازن على أنه $\frac{MU_x}{P_X} = \frac{MU_y}{P_y}$ عند النقطة التي يكون عندها $(p_x)(q_x) + (p_y)(q_y) = M$ (الدخل النقدي للمستهلك). و $MU_x / P_x = MU_y / P_y = \ldots$ هو شـرط لازم لكنه ليس كاف للحصول على التوازن،فقد يكون هناك مستويات أخرى من الاستهلاك يكون عندها $MU_x/P_x = MU_y / P_y = \ldots$ لكن النقطة التي ينفق عندها دخله بالكامل وحدها هي نقطة التوازن أو معظمة المنفعة.

(ج) إذا أصبحت MU_x / P_x أكبر من MU_y / P_y فإن آخر دولار يتم إنفاقه على السلعة X يحقق منفعة أكبر من آخر دولار يـتم إنفاقه على السلعة Y. ومن هنا يجب على المستهلك زيادة المنفعة من دخلة الثابت المحدد عن طريق شراء المزيد من X وكميات أقـل من Y. فمع زيادة مشترواته من X يقلل هذا من جدول تناقص المنفعة الحدية الخاصة بـ X . ومع تناقص مشترواته من Y فإنـه يقلل من جدول تناقص المنفعة الحدية الخاصة بـY. ويجب أن يستمر ذلك حتى يصبح $MU_x / P_x = MU_y / P_y$ لآخر دولار يتم إنفاقه على السلعتين. لاحظ أن المستهلك يتمكن من الوصول إلى نقطة التوازن بسبب قانون تناقص المنفعة الحدية لكل من السلعتين، ويجب على المستهلك اتباع نفس الخطوات عندما يقوم بإنفاق دخله على أكثر من سلعتين.

15.7. أفترض أن أحد المستهلكين لديه MU_x بالجدول 5-15 و MU_y بالجدول 7-15. وافترض أيضا أن دخلـه يبلـغ $10 وأن $P_x = \$2$ وأن $P_y = \$1$.

(أ) وضح كيف يجب أن يقوم المستهلك بإنفاق كل من الدولارات العشرة لشراء كل وحدة من السلعتين بطريقة تؤدي إلى معظمـة إجمالي منفعته أو إشباعه.

(ب) وضح كيف تنخفض المنفعة الكلية إذا قام بشراء وحدة إضافية من X أو Y.

(ج) أوجد المنفعة الكلية للمستهلك إذا قام بإنفاق كل دخله على: (1) السلعة X، (2) السلعة Y.

الحل:

(أ) بم أن $P_x = \$2$ فإن المستهلك يقوم بإنفاق أول دولارين فى أول وحدة من X ويحصل على MU_x تساوى 14 وحدة منفعـة، أو 7 وحدات لكل دولار يتم إنفاقه على X. أما إذا أنفق أول دولار على السلعة Y فإنه يحصل علـى MU_y تـساوى 13 وحـدة منفعة، أى 13 وحدة منفعة لكل دولار. لذلك يجب أن ينفق أول دولار على السلعة Y للحصول على 13 وحدة منفعة. وبالمثـل يجب عليه إنفاق الدولارات الثاني والثالث والرابع لشراء الوحدة الثانية والثالثة والرابعة من السلعة Y للحصول علـى 11و 10 و 8 وحدات منفعة على الترتيب. ولا يكون هناك فرق بالنسبة للمستهلك بين شراء أول وحدة من X وبين شراء وحدة خامسة مـن Y

لأن كل من الحالتين تحقق 7 وحدات منفعة لكل دولار. افترض أنه قام بشراء وحدة من كل سلعة منفقــاً الــدولارات الخــامس والسادس والسابع فى شراء الوحدة الخامسة من X والأولى من Y. كذلك يجب عليه إنفاق الدولارات الثامن والتاســع والعاشــر (الأخير) لشراء الوحدة السادسة من Y (ويحصل على 6 وحدات منفعة) والوحدة الثانية من X (ويحصل على 12 وحدة منفعة، أو 6 وحدات لكل دولار – مماثلا للوحدة السادسة من Y). أى أنه بشراء 2X و 6Y يحــصل المــستهلك علــى 81 وحــدة منفعــة (14 + 12 من X و13 + 11+ 8 + 7 + 6 من Y). وهى أقصى منفعة كلية يمكن الحصول عليها من إنفاق إجمالى دخــل $10 عند P_x = $2 وأن P_y = $1 . أى أن المستهلك يصل إلى مستوى التوازن بشراء 2X و 6Y.

(ب) لشراء وحدة ثالثة من X (بسعر $2)، يتخلى المستهلك عن الوحدتين الخامسة والسادسة من Y (بسعر $1 للوحدة). وسوف يحصل على 11 وحدة منفعة بشراء X لكنه يخسر 13 وحدة (6 + 7) بالتخلي عن الوحدتين الخامسة والسادسة من Y، أى بــصافى خسارة وحدتى منفعة. وتكون المنفعة الكلية فى هذه الحالة 79 وحدة منفعة فقط إذا قام المستهلك بشراء 3Y و4Y (مقارنة بإجمــالى منفعة 81 وحدة)، بشراء 2X و6Y ، ولا يكون المستهلك قد حقق معظمة إجمالي المنفعة بإنفاق الدولارات العشرة التي تمثل كــل دخله. أما إذا تخلى المستهلك عن الوحدة الثانية من X (مما يتسبب فى خسارة 12 وحدة منفعة) فإنه سيكون بمقدوره شراء الوحدتين السابعة والثامنة من Y (ولا يحصل منهما إلا على 5 وحدات منفعة فقط)، مما يؤدى إلى صافى خسارة قــدرها 7 وحــدات منفعــة. وبشراء 1X و 8Y يحصل المستهلك على 74 وحدة منفعة (7 – 81) ولن يصل إلى حالة التوازن.

(ج)إذا انفق المستهلك الدولارات العشرة على x فقط فإنه سوف يحصل على 5X (عند P_x = $2)، ويحصل على منفعــة كليــة قدرها 56 وحدة منفعة (14 + 12 + 11 + 10 + 9). أما إذا أنفق ذلك المبلغ على Y فإنه يحصل على منفعة كليــة قــدرها 55 وحدة منفعة (5 – 0 + 2 + 3 + 6 + 7 + 8 + 10 + 11 + 13). ومن هنا نــستنتج أن أى توليفــة مــن X و Y يــتمكن المستهلك من شرائها بإنفاق كل ما يحصل عليه من دخل (عدا 2X و 6Y) سوف تؤدي إلى TU أقل من الوحدات الــ 81 الــتى يحصل عليها من 2X و 6Y.

15.8. (أ) وضح أن شرط التوازن لمعظمة المنفعة والوارد فى المسألة 15.6 (ب) يتحقق عندما يقوم المستهلك بــشراء 2X و6Y بالجدول 7-15.

(ب) لماذا لا يعتبر ازدواج 1X و 5Y توازناً؟

(ج) لماذا لا يعتبر 7X و7Y، أو 8X و8Y توازناً؟

الحل:

(أ) عند 2x و 6y يكون المستهلك فى حالة توازن لأن :

$$\frac{MU_y \text{ لـــ 6 وحدات}}{P_y \text{ لـــ\$1}} = \frac{MU_X \text{ لـــ 12 وحدة}}{P_x \text{ لـــ \$2}} = 6 \text{ وحدات منفعة من آخر دولار يتم إنفاقه على X وY}$$

وهناك طريقة أخرى لإيضاح أن المستهلك يكون فى حالة توازن عند شراء 2X و6Y وهي:

$$\frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_x}{P_X}$$ و $(p_x)(q_x) + (p_y)(q_y) = M$ (الدخل النقدي للمستهلك) .

وبالتعويض عن القيم الواردة بالمسألة داخل المعادلة الواردة أعلاه لتوازن المستهلك نحصل على :

$$\frac{12 \text{ وحدة}}{\$2} = \frac{6 \text{ وحدت}}{\$1}$$ و ($2)(2) + ($1)(6) = $10 .

وللحصول على نقطة التوازن لا يكفي أن تكون المنفعة الحدية لآخر دولار يتم إنفاقه على كل سلعة متساوية، بل لابد أيضاً أن يكون دخل المستهلك قد تم استنفاده بأكمله.

(ب) إذا قام المستهلك بشراء 1X و5Y

$$\frac{MU_X \text{ لـ } 14 \text{ وحدة}}{P_x \text{ لـ } \$2} = \frac{MU_y \text{ لـ } 7 \text{ وحدات}}{P_y \text{ لـ } \$1}$$

لكن المستهلك لا ينفق إلا سبعة دولارات فقط من دخله البالغ عشرة دولارات. ومن ثم لا يكون فى حالة توازن لأنه يستطيع إنفاق الدولارات الثلاثة المتبقية على XوY.

(ج) عند 7X و 7Y أو 8X و8Y نجد أن $MU_x / P_x = MU_y / P_y$ ، لكن دخل المستهلك لا يكفى لشراء تلك التوليفات من X و Y ، ومن ثم لا يكون في حالة توازن. لاحظ أنه فى الجزء (أ) إذا كان MU_x يساوى 11 وحدة منفعة بدلاً من 12، فإن حالة التوازن تكون تقريبية فقط (إلا إذا كانت السلعتان قابلتين للتقسيم بشكل تام، وفى هذه الحالة يقوم المستهلك بشراء كمية أقل قليلا من 2X وأكثر قليلا من 6Y حتى تصبح MU_x / P_x مساوية تماما لـ MU_y / P_y)

15.9. ما هو السبب فى أن الماء رخيص جدا رغم أهميته البالغة للحياة، بينما الماس باهظ الثمن بالرغم من عدم أهميته؟

الحل:

بسبب الأهمية البالغة للماء فى الحياة، فإن المنفعة الكلية للماء أكبر بكثير من المنفعة الكلية للماس. إلا أن السعر الذى نقبل دفعه فى كل وحدة من السلعة لا يعتمد على المنفعة الكلية، بل على المنفعة الحدية. فنحن نستهلك كميات كبيرة جدا من الماء تجعل المنفعة الحدية التي نحصل عليها من آخر وحدة نستهلكها من الماء منخفضة جدا. ومن ثم يكون لدينا الاستعداد لدفع سعر زهيد مقابل آخر وحدة نستهلكها من الماء . وبما أن جميع الوحدات التي نستهلكها من الماء متماثلة، لذا فإننا ندفع نفس السعر الزهيد لجميع الوحدات المستهلكة منه.

أما فى حالة الماس، فإننا نشترى كميات ضئيلة جدا منه مما يجعل المنفعة الحدية لآخر قطعة ماس يتم شراؤها مرتفعة جدا. ومن ثم يكون لدينا الاستعداد لدفع هذا السعر المرتفع مقابل آخر ماسة شأنها شأن باقي الكمية المشتراة. هذا و لم يميز الاقتصاديون التقليديون بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية ومن ثم لم يتمكنوا من حل "مفارقة الماء والماس".

اشتقاق منحنى طلب الفرد

15.10. (أ) بناءً على قانون تناقص المنفعة الحدية، وضح لماذا يقوم الفرد بشراء المزيد من سلعة معينه لكل وحدة زمنية عند انخفاض سعر تلك السلعة.

(ب) كيف يمكننا إيجاد نقطة واحدة على جدول ومنحنى طلب المستهلك بالنسبة لسلعة معينة؟

(ج) كيف يمكن إيجاد النقاط الأخرى؟

(د) وضح العملية التي ينتقل من خلالها المستهلك فى المثالين 15.4 و 15.5 من نقطة التوازن الأولى إلى نقطة التوازن الثانية مع انخفاض P_x من $2 إلى$1 ؟

الحل:

(أ) بم أن كل وحدة إضافية من السلعة تعطى الفرد كمية أقل من المنفعة الزائدة (أو الحدية)، فإنه لن يقوم بشراء أى وحدات إضافية إلا مقابل الأسعار المنخفضة للسلع. ومن هنا يمكننا إرجاع الميل السالب لمنحنى الطلب إلى تناقص المنفعة الحدية. ويعد ذلك تفسيراً مكملاً لأثري الإبدال والدخل فى الميل السالب لمنحنى الطلب.

(ب) بمعرفة جداول المنفعة الحدية للفرد ودخله وأسعار السلع يمكننا إيجاد نقطة التوازن له. وتلك النقطة تمثل الكمية الـتي يـشتريها الفرد بالسعر المحدد لمعظمة إجمالى المنفعة التي تعود عليه من إنفاق ما يحصل عليه من دخل. وهو ما يوضح نقطة واحدة على منـحنى وجدول طلب المستهلك للسلعة.

(ج) لتحديد نقاط أخرى على منحنى وجدول طلب المستهلك للسلعة، لابد من استخدام أسعار بديلة للسلع. وعند كل سعر مـن تلك الأسعار البديلة، لابد أن يقوم المستهلك بشراء كمية مختلفة من السلعة للوصول إلى التوازن. وتعطى تلك النقط الـتى توضـح العلاقة بين السعر والكمية عند التوازن نقاطا أخرى لطلب المستهلك على السلعة. وبما أن المنفعة الحدية للسلعة تنخفض، فإن انخفاض السعر سيرتبط بزيادة الكميات المشتراة من السلعة (ويكون منحنى الطلب مائلا إلى أسفل).

(د) فى المثال 4-15نجد أن المستهلك قد وصل إلى حالة التوازن عند شراء 2X و3Y (عند P_x $2 و$1 على الترتيـب) ودخـل $7. عند انخفاض P_x إلى $1 فى المثال 15.5 فإن حالة التوازن للمستهلك لا تتحقق باستمراره فى شراء 2X و3Y لأن

$$\frac{MU_X \text{ لـ 8 وحدات}}{\$1 \text{ لـ } P_x} > \frac{MU_y \text{ لـ4 وحدات}}{\$1 \text{ لـ} P_y}$$

ومن ثم لا ينفق الفرد إلا $5 من دخله البالغ $7. وللوصول إلى نقطة التوازن عند P_x = $1 يجب على ذلـك المـستهلك إنفـاق الدولارين السادس والسابع فى شراء الوحدتين الثالثة والرابعة من X بحيث تنخفض MU_x إلى 4 وحدات منفعة (مثـل MU_y عنـد $P_x = P_y$) ويتم إنفاق الدخل بالكامل.

15.11. يتكرر الجدول 7-15في الجدول 8-15أدناه. عند دخل $10 و P_x = $2 و P_y = $1. يتحقق توازن المستهلك عند شراء 2X و 6Y.

(أ) أوجد نقطة توازن المستهلك عند P_x = $1.

(ب) كيف يتم اشتقاق جدول طلب المستهلك للسلعة X؟

جدول 8-15

وحدات	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MU_X	14	12	11	10	9	8	6	4	3	1
MU_y	13	11	10	8	7	6	3	2	0	-5

(أ) عند انخفاض P_x إلى $1 لن يظل المستهلك فى حالة توازن باستمراره فى شراء 2X و6Y لأن

$$\frac{MU_X \text{ لـ 12 وحدات}}{\$1 \text{ لـ } P_x} > \frac{MU_y \text{ لـ6 وحدات}}{\$1 \text{ لـ} P_y}$$

ولن ينفق إلا $8 من دخله البالغ $10. قارن ذلك بالمسألة 15.8(أ). بما أن الدولار الثانى الذى يتم إنفاقه لشراء الوحدة الثانيـة من X (عند و P_x = $1) يعطى الفرد منفعة حدية أكبر من الدولار السادس المدفوع فى الوحدة السادسة من Y، لذا فإنه يجب علـى المستهلك زيادة الإنفاق على X وخفض الإنفاق على Y. وبشراء المزيد من X ينتقل المستهلك إلى أسفل فى جدول تناقص المنفعـة الحدية لـX. وبشراء كميات أقل من Y فإنه يتحرك لأعلى فى جدول تناقص المنفعة الحدية لـY. ويصل المـستهلك إلى التـوازن عندما تكون المنفعة الحدية لآخر دولار يدفعه فى X مساوية للمنفعة الحدية لآخر دولار يدفعه فى Y. ويحدث ذلك عنـد اسـتخدام $10 فى شراء 6X و 4Y لأن:

$$\frac{MU_y \text{ لـ 8 وحدات}}{\$1 \text{ لـ} P_y} = \frac{MU_X \text{ لـ 8 وحدات}}{\$1 \text{ لـ } P_x} = 8$$ وحدات منفعة من آخر دولار يتم إنفاقه على X وY.

لاحظ أنه عندما انخفض P_x من $2 إلى $1 فى المثال 5-15، قام المستهلك بشراء المزيد من X ونفس الكمية من Y أمـا فى هـذه الحالة فإن المستهلك يشترى المزيد من X لكن كمية أقل من Y.

(ب) عند و $P_x = \$2$ يقوم المستهلك بشراء 2X للوصول إلى نقطة التوازن. ويحدد ذلك نقطة على جدول الطلب للسلعة X. وبالمثل يمكن تحديد نقاط أخرى على جدول الطلب عن طريق السماح للسعر بالتغير وتحديد الكميات عند نقاط التوازن. وبما أن إجمالى إنفاق هذا المستهلك على السلعة X يزداد بانخفاض سعرها، لذا فإن d_x يتمتع بمرونة سعرية بين و $P_x = \$2$ و $P_x = \$1$

فائض المستهلك

15.12. (أ) ما هو مصدر فائض المستهلك؟ وكيف يمكن قياسه؟

(ب) ما هو فائض المستهلك فى الشكل 5-15 عندما يكون السعر *AF*؟ *AC*؟ *AB*؟ وما هى العلاقة بين حجم فائض المستهلك وسعر السلعة؟

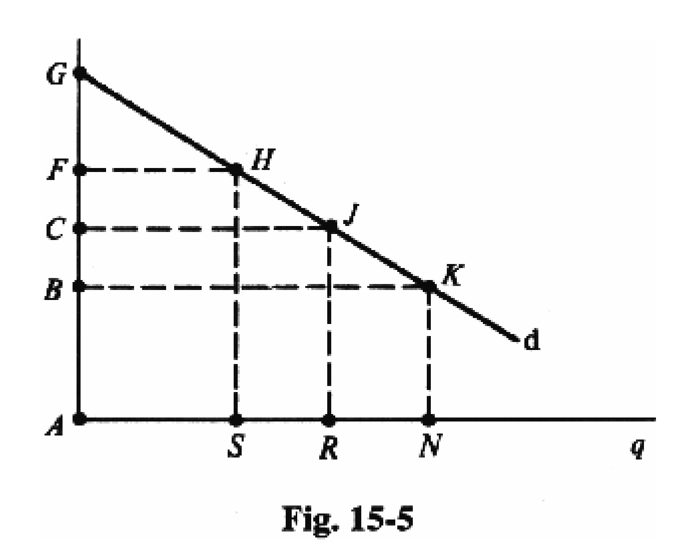


Fig. 15-5

الحل:

(أ) يتم الحصول على السعر الذى يقبل المستهلك دفعه لكل وحدة من السلعة من ارتفاع منحنى الطلب له. وبما أن كل وحدة إضافية توفر كمية أقل من المنفعة الحدية، فإن ما يرضى المستهلك بدفعه يقل لكل وحدة إضافية (أى أن منحنى الطلب ذو ميل سالب أو إلى أسفل). وينتهى الأمر بالمستهلك إلى الحصول على فائض لأنه يدفع فى جميع الوحدات السعر الذى يود دفعه فى آخر وحدة فقط، على الرغم من أن المنفعة الحدية للوحدات السابقة أكبر. أما عندما تكون السلعة – كما هو الحال فى الشكل 5-15 قابلة للتقسيم بشكل تام يمكن قياس فائض المستهلك بالمساحة المحصورة أسفل منحنى الطلب وأعلى سعر السلعة.

(ب) عند سعر *AF* يقوم المستهلك بشراء *AS* من السلعة وينفق *AFHS*. ولأنه يقبل بدفع *FGH* مقابل *AC* من السلعة، فإنه يحصل على فائض مستهلك قدره *CGH*، وعند سعر *AB* يكون فائض المستهلك *BGK*، وبمعرفة منحنى الطلب الخاص بالفرد بالنسبة لسلعة ما، نجد أنه كلما انخفض سعر السلعة كلما ازداد فائض المستهلك لها.

15.13. في ضوء جدول طلب المستهلك للسلعة X فى الجدول 9-15:

(أ) وضح المبلغ الذى يكون المستهلك على استعداد لدفعه لكل وحدة من السلعة X.

(ب) إذا تقاطع كل من منحنى العرض والطلب للسوق للسلعة X عند نقطة توازن السوق $P_x = \$1$ ، ما هو فائض المستهلك عند تلك النقطة؟

(ج) كيف يمكن لمنتج السلعة X الحصول من هذا المستهلك على كل الفائض؟

(د) ارسم شكلا يسمح بقياس فائض المستهلك بيانياً.

الجدول 9-15

P_x	\$2.50	\$2.00	\$1.50	\$1.00
q_x	1	2	3	4

الحل:

(أ) يوضح جدول الطلب فى الجدول 9-15 أن ذلك المستهلك على استعداد لدفع 2.5\$ لأول وحدة من X و 2.0\$ لثانى وحدة و 1.5\$ للوحدة الثالثة و 1.0\$ للرابعة.

(ب) إذا تقاطع منحنى عرض السوق مع منحنى طلب السوق للسلعة X عند $P_x = \$1$ فإن المستهلك سوف يشترى 4X بسعر $P_x = \$1$. وبما أنه كان على استعداد لدفع (\$1.00 + \$1.50 + \$2.00 + \$2.50)7\$ لتلك الكمية، لكنه لا يدفع إلا 4\$ ، فإنه يحصل على فائض قدره 3\$ (1.5\$ من الوحدة الأولى و 1.00\$ من الوحدة الثانية و 0.50\$ من الوحدة الثالثة، ولاشىء من الوحدة الرابعة).

(ج) يمكن لمنتج السلعة X الحصول على كل فائض المستهلك عن طريق طرح الوحدات الأربع معا بسعر إجمالى 7\$. وبما أنه بالنسبة لمستهلك الوحدات الأربع تساوى 7\$، فإنه سوف يدفع الدولارات السبع ويفقد فائض المستهلك بأكمله. لاحظ أن ذلك يعنى ضمنا أن المنتج يمتلك القدرة الاقتصادية والقانونية لفعل ذلك وأنه يعرف جدول المستهلك للسلعة X بدقة. إلا أن هذه الظروف لا تتحقق بصفة عامة على أرض الواقع ، وغالبا ما يتمكن المستهلك من الاحتفاظ بما لديه من فائض.

(د) فى الشكل 6-15 يتم معرفة فائض المستهلك البالغ 3\$ من المنطقة المظللة. ويختلف هذا الشكل عن الشكل 5-15 لأننا فى هذه الحالة نتعامل مع وحدات صحيحة وليس وحدات قابلة للتقسيم من السلعة.

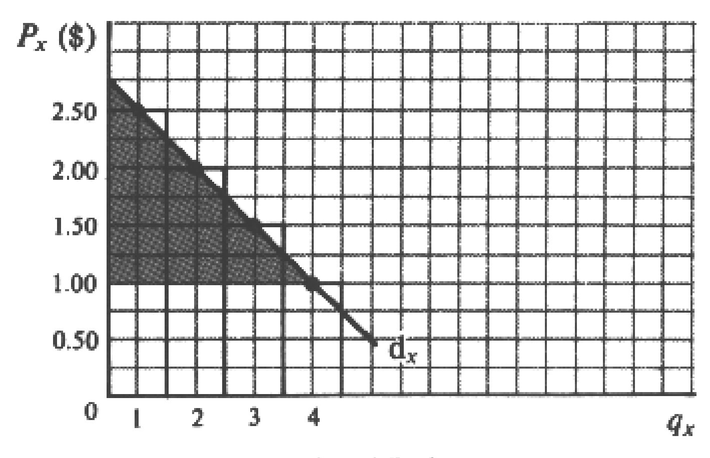


Fig. 15-6

اختر الإجابة الصحيحة

1. يمكن تفسير قانون ميل منحنى الطلب إلى أسفل من خلال:

(أ) أثر الإبدال.

(ب) تأثير الدخل.

(ج) كل من أثر الإبدال وتأثير الدخل.

(د) لا أثر للإبدال ولا تأثير الدخل.

2. يمكن الحصول على تفسير تكميلى لقانون ميل منحنى الطلب إلى أسفل من خلال:

(أ) تناقص الغلة.

(ب) تناقص المنفعة الحدية.

(ج) انخفاض التكاليف.

(د) انخفاض العوائد القياسية.

3. عند زيادة إجمالى المنفعة، فإن المنفعة الحدية تكون:

(أ) سالبة وتتزايد.

(ب) سالبة وتتناقص.

(ج) صفر.

(د) موجبة وتنخفض.

4. إذا قام المستهلك فى المثال 15.4 بإنفاق الدولارات السبعة فى شراء 3X و1Y فإن إجمالى المنفعة بالنسبة له تكون:

(أ) 35

(ب) 33

(ج) 30

(د) 27

5. إذا قام المستهلك فى المثال 15.4 بإنفاق الدولارات السبعة فى شراء 1X و5Y فإن إجمالى المنفعة بالنسبة له تكون

(أ) 35

(ب) 33

(ج) 30

(د) 27

6. ما هى التوليفات (عدا 2X و3Y) التى تفى بالشرط $MU_x / P_x = MU_y / P_y$ فى الجدول 15.2؟

(أ) 1X و2Y.

(ب) 3X و4Y.

(ج) 4X و5Y.

(د)جميع ما سبق.

7. بشراء 1Xو2Y فإن المستهلك فى المثال 15.4 ليس فى حالة توازن لأنه:

(أ) لا يقوم بإنفاق دخله بالكامل ($7) على السلعتين.

(ب)لا يمتلك الكمية الكافية من النقود لشراء 1Xو2Y.

(ج) لا يشعر بالرضا بشراء 1Xو2Y.

(د) لا يعرف P_x و P_y .

8. فى التوليفات 3Xو4Y ، و 4Xو5Y فإن المستهلك فى المثال 15.4 لا يكون فى حالة توازن لأنه:

(أ) لا يقوم بإنفاق دخله بالكامل ($7) على السلعتين.

(ب) لا يمتلك الكمية الكافية من النقود لشراء تلك التوليفات.

(ج) لا يريد شراء تلك الكميات من Xو Y.

(د) لا يعرف P_x و P_y .

9. d_X فى الجدول 15.5 مائل إلى أسفل لأن MU_x :

(أ) تتزايد.

(ب) ثابتة.

(ج) تتناقص.

(د) صفر.

10. d_X فى الجدول 15.3حدى المرونة (فى المتوسط) بين $P_x = \$2$ و$P_x = \$1$ لأن:

(أ) إجمالى إنفاق المستهلك هى X يظل ثابتا.

(ب) إجمالى إنفاق المستهلك هى X يرتفع.

(ج) ميل d_x ثابت.

(د) ميل d_x سالب.

11. يتم تعريف فائض المستهلك على أنه:

(أ) الفارق بين ما يدفعه المستهلك بالفعل وبين ما يرضى بدفعه.

(ب) الفارق بين ما يرضى المستهلك بدفعه وبين ما يدفعه بالفعل.

(ج) مجموع ما يرضى المستهلك بدفعه وما يدفعه بالفعل.

(د) ما يرضى المستهلك بدفعه مقسوما على ما يدفعه بالفعل.

12. من الشكل 15..2 نجد أنه عندما يكون سعر السلعة أقل من AB فإن فائض المستهلك سوف يكون:

(أ) مساويا للمساحة BGC.

(ب) أقل من BGC.

(ج) أكبر من BGC.

(د) أى مما سبق.

ضع علامة صح أو علامة خطأ

13. يكون منحنى الطلب مائلا إلى أسفل بسبب تأثيرات الإبدال والدخل.

14. مع انخفاض سعر السلعة، يتم شراء كميات أقل منها لأن المستهلكين يمكنهم استبدالها بسلع أخرى مشابهة لها فى الاستهلاك.

15. يعبر تأثير الدخل عن الموقف الذى يؤدى فيه خفض السعر إلى زيادة القدرة الشرائية للمستهلك، ومن ثم السماح له بشراء المزيد من السلع.

16. كلما ازداد استهلاك سلعة ما، كلما ازداد إجمالى المنفعة منها.

17. ينص قانون تناقص المنفعة الحدية على أن كل وحدة إضافية يتم استهلاكها من السلعة تؤدى إلى زيادة أكبر فى المنفعة الكلية.

18. يكون المستهلك فى حالة توازن عندما تتساوى المنفعة الحدية المشتقة من آخر دولار ينفقه على كل سلعة.

19. يتم الوفاء بشرط معظمة منفعة المستهلك من خلال الوفاء بالشرط $MU_x = MU_y = MU_z$.

20. يتحدد منحنى الطلب للفرد من خلال نقاط توازن المستهلك.

21. يميل منحنى الطلب إلى أسفل بسبب عمل قانون تناقص المنفعة الحدية.

22. يتم اشتقاق فائض المستهلك من إجمالى نفقات الفرد على سلعة ما.

23. يمكن قياس فائض المستهلك من المساحة أسفل منحنى الطلب التى تقع تحت سعر السلعة.

24. دائما ما تكون تكلفة السلع الضرورية للحياة أكبر من تلك التى يمكن الاستغناء عنها.

الإجابة على اختر الإجابة الصحيحة وضع علامة (√) أو (X)

1. (c)	7. (a)	13. (T)	19. (F)
2. (b)	8. (b)	14. (F)	20. (T)
3. (d)	9. (c)	15. (T)	21. (T)
4. (c)	10. (a)	16. (T)	22. (F)
5. (c)	11. (b)	17. (F)	23. (F)
6. (d)	12. (c)	18. (T)	24. (F)

تكاليف الإنتاج

موجز الفصل السادس عشر

1. تتألف تكاليف الإنتاج التي تتحملها الشركات من تكاليف مباشرة (صريحة) وأخرى غير مباشرة (ضمنية). أما التكاليف الصريحة فهي النفقات التي تدفعها الشركة من جيبها لشراء عناصر الإنتاج أو استئجارها. وتشتمل التكاليف الضمنية على تكلفة خدمات عناصر الإنتاج المملوكة للشركة. أما الفائض من الإيرادات بعد خصم تلك التكاليف فهو الربح.

2. ينص قانون تناقص الغلة على انه كلما زاد عدد الوحدات المستخدمة من بعض عناصر الإنتاج مع الاحتفاظ بأحد هذه العناصر ثابتا ، كلما قل حجم الإنتاج الإضافى الذى نحصل عليه من كل عنصر إضافى .

3. تعتبر التكاليف الثابتة هى التكاليف التى تتحملها الشركة فى المدى القصير على عناصر الإنتاج الثابتة . وهى تكاليف غير قابلة للتغير بغض النظر عن مستوى أو حجم إنتاج الشركة . أما إجمالى التكاليف المتغيرة التى تتحملها الشركة على عناصر الإنتاج المتغيرة التى تقوم باستخدامها . فتتغير التكاليف بتغير مستوى أو حجم الإنتاج التى تحقق الشركة . والجدير بالذكر أن إجمالى التكاليف هى حاصل جمع إجمالى التكاليف الثابتة وإجمالى التكاليف المتغيرة .

4. متوسط التكلفة الثابتة تساوى إجمالى التكاليف الثابتة مقسومة على الإنتاج . أما متوسط التكلفة المتغيرة ، فهى عبارة عن إجمالى التكاليف المتغيرة مقسومة على الإنتاج ، وعليه يكون متوسط التكلفة عبارة عن متوسط التكليف الثابتة + متوسط التكليف المتغيرة . كذلك تعتبر التكلفة الحدية هى التغير فى إجمالى التكلفة المتغيرة لكل وحدة تغير فى الإنتاج .

5. لا توجد عناصر إنتاج ثابتة فى المدى الطويل. ويوضح منحنى متوسط التكلفة فى المدى الطويل الحد الأدنى من التكلفة الحدية لكل من مستويات الإنتاج .

6. إذا زادت جميع عناصر الإنتاج بنسبة محددة فعندئذ يتوقف ثبات أو زيادة أو تناقص العوائد القياسية على ما إذا كان الإنتاج يحقق زيادة مماثلة أو مضاعفة أو أقل على الترتيب.

قائمة بأهم المصطلحات الواردة فى الفصل السادس عشر

متوسط التكلفة الحدية (AC) : وهى إجمالى التكاليف مقسومة على الإنتاج أو متوسط التكلفة الثابتة + متوسط التكلفة المتغيرة .

متوسط التكلفة الثابتة (AFC) : وهى إجمالى التكاليف الثابتة مقسومة على الإنتاج.

متوسط التكلفة المتغيرة (AVC): وهى إجمالى التكاليف المتغيرة مقسومة على الإنتاج.

العوائد القياسية الثابتة (أو التكاليف الثابتة): وهى حالات المدى الطويل التى تؤدى فيها زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة محددة إلى زيادة الإنتاج بنفس النسبة.

العوائد القياسية المتناقصة (التكاليف المتزايدة): وهى حالات المدى الطويل التى تشهد زيادة الإنتاج بقدر أقل من زيادة عناصر الإنتاج.

التكاليف المباشرة الصريحة: وهى النفقات الفعلية التى تدفعها الشركة من جيبها لشراء أو استئجار عناصر الإنتاج التى تحتاج أليها .

التكاليف غير المباشرة (الضمنية): وهى القيم المقدرة لعناصر الإنتاج التى تملكها الشركة وتستخدمها فى عملياتها الإنتاجية (على أن يتم التقدير قياسا إلى أفضل البدائل التى كان يمكن للشركة استخدام تلك العناصر فيها).

العوائد القياسية المتزايدة (أو التكاليف المتناقصة): وهى حالات المدى الطويل التى تشهد زيادة الإنتاج بنسبة أكبر من زيادة عناصر الإنتاج.

قانون تناقص الغلة: ويشير إلى انخفاض الناتج الحدى نتيجة لاستخدام المزيد من العنصر المتغير مع بعض العناصر الثابتة.

المدى الطويل: وهى الفترة الزمنية التى تكون خلالها جميع عناصر الإنتاج متغيرة.

متوسط التكلفة فى المدى الطويل (LAC): وهى الحد الأدنى للتكلفة الحدية لكل من مستويات الإنتاج ، عندما يكون بالإمكان بناء المصنع بأى حجم ترغب فيه الشركة.

التكلفة الحدية فى المدى الطويل: وهى معدل التغير فى إجمالى التكاليف لكل وحدة تغير فى الإنتاج عندما يكون باستطاعة الشركة بناء المصنع بأى حجم ترغب فيه.

التكلفة الحدية (MC): وهى التغير فى إجمالى التكاليف أو إجمالى التكاليف المتغيرة لكل وحدة تغير فى الإنتاج.

تكلفة النفقة البديلة: وهى كمية السلعة التى لابد أن يتخلى عنها المجتمع لإفساح المجال لقدر كاف من الموارد لإنتاج وحدة إضـــافية من سلعة أخرى.

الربح: وهو الفائض من إجمالى الإيرادات بعد خصم جميع التكليف المباشرة وغير المباشرة.

المدى القصير: وهى الفترة الزمنية التى يكون خلالها أحد عناصر الإنتاج على الأقل ثابتا من حيث الكمية (ولا يمكن تغييره).

إجمالى التكاليف (TC): وهو مجموع كل من إجمالى التكاليف الثابتة وإجمالى التكاليف المتغيرة.

إجمالى التكاليف الثابتة (TFC): وهى التكاليف التى تتحملها الشركة فى المدى القصير لكافة عناصر الإنتاج الثابتة ، بغض النظر عن مستوى الإنتاج.

إجمالى التكاليف المتغيرة (TVC): وهى التكاليف المتغيرة التى تتحملها الشركة لجميع عناصر الإنتاج المتغيرة.

مجمل الفصل السادس عشر: تكاليف الإنتاج

16.1 التكاليف المباشرة ،و غير المباشرة ، والربح الاقتصادى

16.2 قانون تناقص الغلة

16.3 إجمالى التكاليف فى المدى القصير

16.4 التكاليف الحدية فى المدى القصير

16.5 تكاليف الإنتاج فى المدى الطويل

16.6 العوائد القياسية الثانية والمتزايدة والمتناقصة

16.1 التكاليف المباشرة وغير المباشرة والربح الاقتصادى

سوف نركز فى هذا الفصل على تكاليف الإنتاج التى تتحملها الشركات أو ما يكمن وراء منحنى العرض الخـــاص بهـــا . فالتكاليف المباشرة هى النفقات الفعلية التى تدفعها الشركة من جيبها الخاص لشراء أو استئجار عناصر الإنتـــاج الـــتى تحتاجهـــا ، والتكاليف غير المباشرة هى تكاليف عناصر الإنتاج التى تمتلها الشركة وتستخدمها فى عملياتها الإنتاجية . وينبغى حـــساب أو تقـــدير تلك التكاليف من خلال مقدار ما يمكن لعناصر الإنتاج هذه أن تربحه فى أفضل الاستخدامات البديلة المتاحة . وتشتمل التكـــاليف فى علم الاقتصاد على كل من التكاليف المباشرة وغير المباشرة . أما الربح فهو الفائض من الإيرادات بعض خصم جميع التكاليف .

مثال 16.1: التكاليف المباشرة للشركة هى الأجور التى لابد من دفعها للعمال والفائدة على رؤوس الأموال المقترضة وإيجار الأراضى والمبانى المستخدمة فى العمليات الإنتاجية . وبالإضافة إلى هذه التكاليف لابد للشركة من إضافة تكاليف غير مباشرة تتمثل فى الأجـــرة التى قد يحصل عليها المالك إذا ما عمل كمدير لشركة أخرى ، وكذا الفائدة التى قد يحصل عليها باستثمار رأس ماله فى نشاط آخر أو إقراضه لشخص آخر يزاول نشاطا تجاريا مماثلا فى درجة المخاطرة التى يتعرض لها . كما تشتمل تلك التكاليف غير المباشـــرة علـــى الإيجار الذى كان يمكن لصاحب الشركة الحصول عليه إذا ما قام بتأجير أرضه ومنشأته للغير ، ولا يمكن القول بأن الـــشركة تحقـــق أرباحا اقتصادية أو أرباح خالصة إلا إذا كان إجمالى إيراداتها يفوق إجمالى التكاليف المباشرة وغير المباشرة معا .

16.2 قانون تناقص الغلة

يعد هذا القانون أحد أهم قوانين الإنتاج المسلم بها ، وينص على انه كلما قمنا باستخدام عدد اكبر مـــن وحـــدات بعـــض عناصر الإنتاج للعمل بعنصر واحد ثابت أو أكثر ، فأننا نحصل بعد نقطة ما على قدر اقل من الإنتاج الحدى من كل وحدة إضافية من العناصر المتغيرة المستخدمة . ويعرف الوقت الذى يكون خلاله أحد عناصر الإنتاج على الأقل ثابتا (أى لا يمكن تغـــييره) ، بالمـــدى القصير ، وهو ما يعنى أن قانون تناقص الغلة هو أحد قوانين المدى القصير ذلك لآن جميع عناصر الإنتاج تكون متغيرة فى المدى الطويل

مثال 16.2: يوضح جدول 1-16 إجمالى الناتج والناتج الحدى لاستخدام كل وحدة إضافية من العمالة على نفـــس المـــساحة مـــن الأرض (فدان مثلا). ونلاحظ انه إذا كانت العمالة صفر ، تكون TR = صفر . وبإضافة الوحدة الأولى من العمالـــة ، TP = 3 و MP (التغير فى TP) = 3 . بإضافة الوحدة الثانية من العمالة TP = 8 و MP = 5 . وبإضافة الوحدة الثالثة تصبح TP = 12 وMP = 4 الخ . هذا وتبدأ فاعلية تناقص قانون تناقص الغلة فى هذا المثال بإضافة الوحدة الثالثة من العمالة .

جدول 1-16

عناصر الإنتاج المضافة من العنصر المتغير (العمالة - شخص - سنويا)	الناتج الكلى (TP ، بالكيلة سنويا)	الإنتاج الحدى (MP)
0	0	3
1	3	5
2	8	4
3	12	3
4	15	2
5	17	

16.3 إجمالى التكاليف فى المدى القصير

توجد ثلاثة أنواع من التكاليف فى المدى القصير وهى إجمالى التكاليف الثابتة ، وإجمالى التكاليف المتغيرة وإجمالى التكاليف . فإجمالى التكاليف الثابتة (TFC) هى التكاليف التى تتحملها الشركة فى المدى القصير على عناصر إنتاجها الثابتة ، ويتميز هذا النـــوع من التكاليف بالثبات بغض النظر عن مستوى الإنتاج ، وسواء كانت الشركة تنتج أو لا تنتج . ومن أمثلة إجمالى التكـــاليف الثابتـــة الإيجار الذى لابد للمنتج من دفعه مقابل استخدامه للمبنى المقام عليه مصنع الشركة طوال الفترة المنصوص عليها فى العقد .

أما إجمالى التكاليف المتغيرة (TVC) فهى التكاليف التى تتحملها الشركة على عناصر الإنتاج المتغيرة التى تقوم باستخدامها . وتـــتغير هذه التكاليف بتغير مستوى الإنتاج . ومن أمثلتها تكاليف المواد الخام وبعض تكاليف العمالة . وأخيرا نقول أن إجمـــالى التكـــاليف (TC) هى مجموعة إجمالى التكاليف الثابتة وإجمالى التكاليف المتغيرة .

مثـال 16.3: يعرض الجدول 2-16جداول إجمالى التكلفة الثابتة وإجمالى التكلفة المتغيرة وإجمالى التكلفـــة لمجموعـــة مفترضـــة مـــن مستويات الإنتاج Q . وتظهر هذه الجداول بيانيا فى الشكل 1-16.

جدول 2-16

Q	TFC($)	TVC($)	TC($)
0	60	0	60
1	60	30	90
2	60	40	100
3	60	45	105
4	60	55	115
5	60	75	135
6	60	120	180

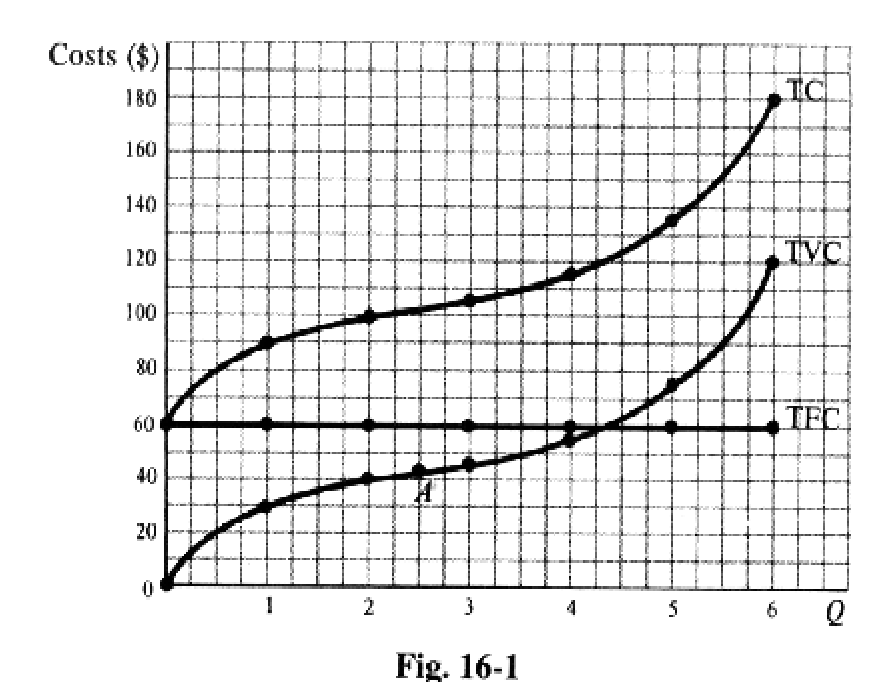


Fig. 16-1

ونرى من الجدول 2-16أن TFC تبلغ 60$ بغض النظر عن مستوى الإنتاج . وينعكس هذا فى الشكل 1-16 على TFC التى تظهر موازية لمحور الكمية التى تعلوه بمقدار 60$. وتبلغ TVC صفر عندما يكون الإنتاج صفر ، وتتزايد مع تـــزاد الإنتـــاج . ويتوقـــف

الشكل المميز لمنحنى TVC على المرحلة التى يبدأ فيها قانون تناقص الغلة فى العمل . فحتى النقطة A (أى نحو 2.5 وحدة إنتاج) ، نلاحظ أن الشركة لا تستخدم ألا عددا قليلا من عناصر الإنتاج المتغيرة جنبا إلى جنب مع عناصر إنتاجها الثابتة، إلى الدرجة الـــتى لا تسمح لقانون تناقص الغلة بالبدء فى العمل . ومن ثم تزداد TVC بمعدل متناقص ، ويتجه منحناها إلى اسفل . وبعد النقطة A يبـــدأ قانون تناقص الغلة فى العمل ، فتزداد TVC بمعدل متزايد ، ويتجه منحناها إلى اعلى . وعند كل من مستويات الإنتـــاج ، نجـــد أن TC = TFC + TVC. ولذلك يظهر منحنى TC بنفس شكل منحنى TVC ، ويعلوه بمقدار 60$ عند أية نقطة .

16.4 التكاليف الحدية فى المدى القصير

على الرغم مما لإجمالى التكاليف من أهمية بالغة ، ألا أن متوسط التكاليف الحدية قد تفوقها فى الأهمية ، ولا سيما عند قيام الـــشركات بأجراء عمليات التحليل فى المدى القصير . هذا وتشتمل التكاليف الحدية فى المدى القصير ، والتى نحن بصدد دراستها ، على متوســـط التكلفة الثابتة ومتوسط التكلفة المتغيرة ومتوسط التكلفة والتكلفة الحدية ، وهى أنواع التكاليف التى تـــرتبط مـــع بعـــضها الـــبعض بالعلاقات التالية:

مثال 16.4: يعرض الجدول 3-16جداول AFC ، AVC ، AC، MC المشتقة من جداول TC، TVC ، TFC الـــواردة فى الجداول 2-16 (والمكررة فى الأعمدة 1-4 فى الجدول 3-16) . ويمكن الحصول على جدول AFC (العمـــود 5) بقـــسمة TFC (العمود 2) على الكميات المناظرة من الإنتاج (*Q* فى العمود 1) . وكذلك يمكن الحصول على جدول AVC (العمود 6) بقـــسمة TVC (العمود 3) على *Q* . ويمكن الحصول على جدول AC (العمود 7 بقسمة TC (العمود 4) على *Q* . وعند كـــل مـــن مستويات الإنتاج AVC (العمود 6) + FC (العمود 5) = AC.

أخيرا يمكن الحصول على جدول MC (العمود 8) بطرح قيم متتالية TC (العمود 4) أو TVC (العمود 3) . وهكذا يتضح أن MC لا تعتمد على مستوى TFC .

جدول 3-16

(1) ***Q***	(2) TFC($)	(3) TVC($)	(4) TC($)	(5) AFC($)	(6) AVC($)	(7) AC($)	(8) MC($)
1	60	30	90	60	30	90	10
2	60	40	100	30	20	50	5
3	60	45	105	20	15	35	10
4	60	55	115	15	13.75	28.75	20
5	60	75	135	12	15	27	45
6	60	120	180	10	202	30	

مثال 16.5: تظهر جداول AFC, AVC, AC, MC الواردة بالجدول 3-16 موضحة بيانيا فى الشكل 2-16. ونلاحظ ظهـــور جدول MC (العمود 8) فى منتصف المسافة بين مستويات الإنتاج المتتالية . كذلك نلاحظ انه بينما ينخفض منحنى AFC بـــشكل مستمر مع التوسع فى الإنتاج، تأخذ منحنيات AVC, AC, MC شكل حرف U. ويصل منحنى MC إلى أدنى نقطـــة لـــه عنـــد مستوى اقل من منحنى AVC أو منحنى AC. كما أن القسم المرتفع من منحنى MC يتقاطع مع منحـــنيى AVC, AC عنـــد أدنى نقطتين لهما ، وهو الوضع الذى يمكنا ملاحظته دائما (انظر المسألة 16.11) .

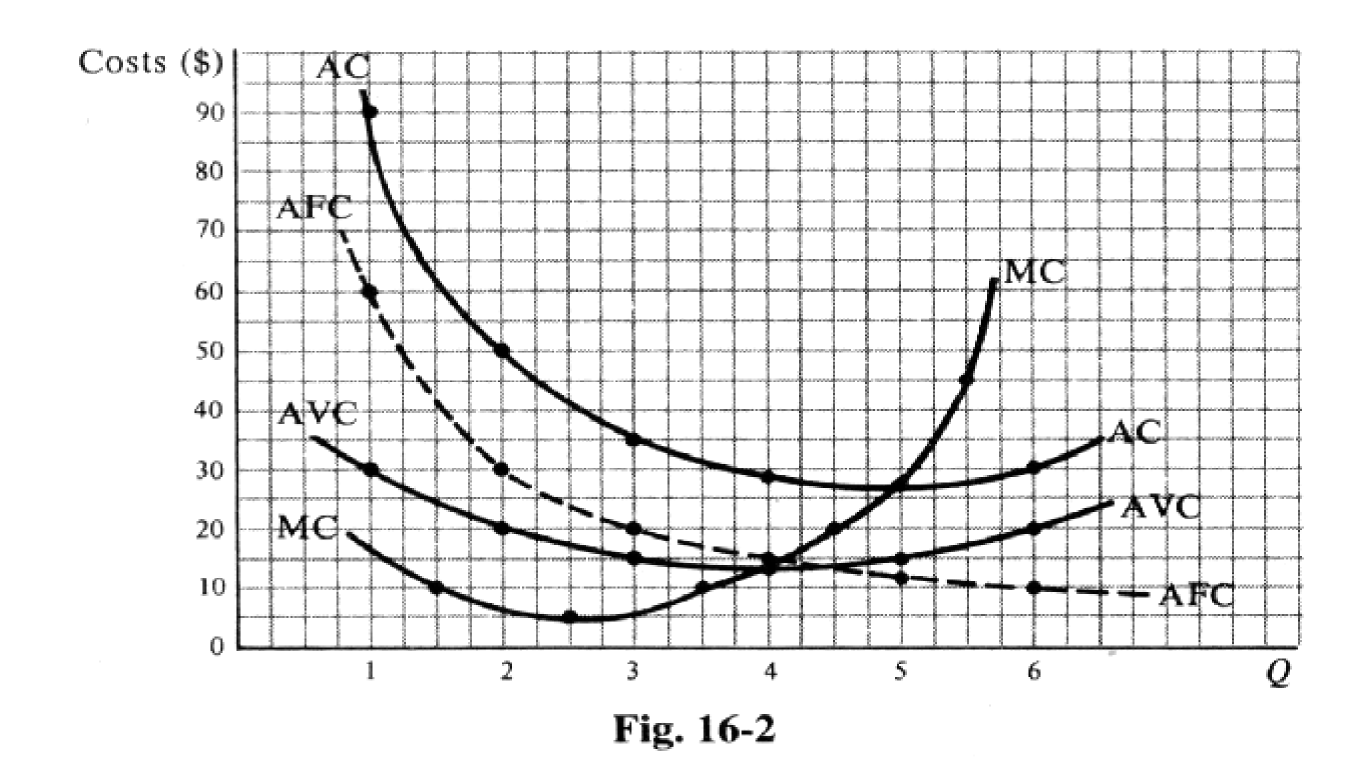


Fig. 16-2

16.5 تكاليف الإنتاج فى المدى الطويل

لا توجد أية عناصر إنتاج ثابتة فى المدى الطويل ، حيث يكون باستطاعة الشركة بناء مصانعها بالحجم الذى ترغبه . وعند قيام الشركة بتشييد أحد مصانعها ، تبدأ فى العمل فى المدى القصير . هذا ويمكن التعبير عن حجم المصنع من خلال منحنى متوسط التكلفة الخاص به فى المدى القصير (SAC). فالمصانع ذات الحجم الكبير تتميز بمنحنيات تميل إلى الاتجاه يمينا. ويوضح منحنى متوسط التكلفة فى المدى الطويل (LAC) الحد الأدنى من التكلفة الحدية لكل من مستويات الإنتاج المختلفة ، عندما يكون باستطاعة الشركة بناء المصنع بالحجم الذى يروق لها . وهكذا يتشكل المنحنى LAC من خلال الجزء المرتبط به من منحنيات SAC .

مثال 16.6: يوضح الشكل 3-16 أربعة أحجام مفترضة لمصنع ترغب الشركة فى بناءه فى المدى الطويل. ويعبر إحدى منحنيات SAC عن كل من تلك المصانع الأربعة . فإذا كانت الشركة ترغب فى إنتاج 300 وحدة من السلعة فلابد لها من بناء واستغلال المصنع 1 (SAC_1) . أما إذا كانت ترغب فى تحقيق إنتاج يتراوح من 300 إلى 550 وحدة ، فلابد لها من بناء مصنع أكبر (المنحنى ASC_2) . وإذا رغبت فى زيادة إنتاجها فى ما بين 550 إلى 1050 وحدة ، فلابد لها من بناء المصنع 3 (المنحنى SAC_3) ، وهكذا . ونلاحظ انه باستطاعة الشركة إنتاج 400 وحدة من حجم المصنع 1 ، وأن كانت التكلفة ستزيد عن ما هو الحال عند استخدام المصنع 2 . كما نلاحظ أن الأجزاء المتقطعة من منحنيات SAC هى الأجزاء غير المنحنية . أما الأجزاء المتصلة ، فهى تشكل منحنى LAC وإذا قمنا برسم عدد اكبر من منحنيات SAC ، فسوف نحصل على منحنى SAC أكثر استواء .

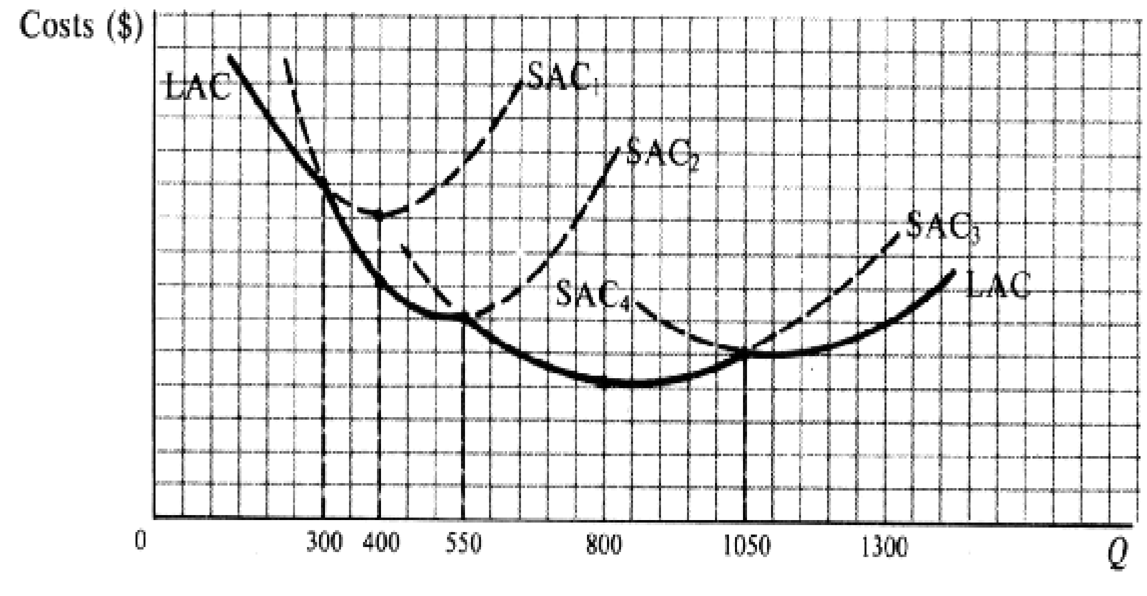


Fig. 16-3

16.6 العوائد القياسية الثابتة والمتزايدة والمتناقصة

إذا قمنا فى المدى الطويل بزيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة محددة ، فسوف نحصل على ثلاث نتائج محتملة: (1) زيادة الإنتاج بنفس المقدار ، بحيث تكون هناك عوائد قياسية ثابتة أو تكاليف ثابتة. (2) زيادة الإنتاج بقدر أكبر ، بحيث تكون هناك عوائد قياسية أو تكاليف متناقصة. (3) زيادة الإنتاج بقدر اقل ، بحيث تكون هناك عوائد قياسية متناقصة أو تكاليف متزايدة. وقد ينجم عن ذلك وجود عوائد قياسية متزايدة أو وفورات حجم نظرا لتقسيم العمالة والتخصص فى الإنتاج . ومع ذلك يتعين على الشركة عدم زيادة حجم المصنع عن نقطة معينة، تفاديا لحدوث مشكلات فى الإدارة ربما تؤدى إلى تناقص العوائد القياسية.

مثال 16.7: يبدى منحنى LAC فى الشكل 3-16عوائد قياسية متزايدة أو تكاليف متناقصة فى بادئ الأمر . ثم تبدى وجود عوائد قياسية ثابتة (تكاليف ثابتة) فى نطاق إنتاجى محدود (حوالى 800 وحدة) . فإذا زاد حجم الإنتاج ، سوف يبدى المنحنى LAC وجود عوائد قياسية متناقصة (تكاليف متزايدة). ويتوقف حدوث ذلك على أرض الواقع على نوع الشركة أو النشاط التجارى .

مسائل محلولة

التكاليف الصريحة والتكاليف الضمنية والربح الاقتصادى

16.1. (أ) لماذا نقوم بدراسة تكاليف الإنتاج لأى لشركة؟

(ب) وضح الفرق بين تكلفة النفقة البديلة والتكاليف الصريحة والتكاليف الضمنية.

الحل:

(أ) نقوم بدراسة تكاليف الإنتاج لأى شركة لمعرفة المزيد عن منحنى العرض لتلك الشركة. وبجمع منحنيات العرض للشركات لسلعة ما (كل على حده) نحصل على منحنى عرض السوق لتلك السلعة. ويحدد ذلك – جنباً إلى جنب مع منحنى طلب السوق على هذه السلعة - كمية وسعر التوازن للسلعة فى إطار اقتصادي حر (أنظر القسم 3.3 و3.5).

(ب) يشير مصطلح تكلفة النفقة البديلة إلى حقيقة أنه باستخدام المجتمع لجزء من موارده النادرة لإنتاج بعض السلع والخدمات، فإن ذلك يؤدى إلى قلة الموارد المتوفرة لإنتاج السلع والخدمات الأخرى. فمثلاً نجد أن تكلفة النفقة البديلة لإنتاج كل وحدة إضافية من القماش تساوى كمية الطعام اللازم أن يتخلى عنها المجتمع للحصول على قدر كاف من الموارد (النادرة) اللازمة لإنتاج كل من تلك الوحدات الإضافية من القماش. أما التكاليف الصريحة فهى التكاليف الفعلية التى تقوم الشركة بدفعها من جيبها لشراء أو تأجير خدمات عناصر الإنتاج التى تحتاجها. أما التكاليف الضمنية فهى تكاليف خدمات العناصر التى تمتلكها وتقوم بتشغيلها الشركة فى عمليات الإنتاج الخاصة بها.

16.2.(أ) وضح الفارق بين التكلفة والأرباح فى علم الاقتصاد.

(ب)كيف تختلف تلك المفاهيم عن الاستخدام الدارج لمصطلحاتها؟

الحل:

(أ) فى علم الاقتصاد تتضمن التكاليف كلا من التكاليف الصريحة والتكاليف الضمنية. فالموارد التى تمتلكها الشركة وتقوم باستخدامها فى الإنتاج ليست مجانية. فهى تمثل تكاليف يمكن تقديرها من خلال تقدير ما يمكن لتلك الموارد تحقيقه إذا تم استخدامها بأفضل شكل بديل. فإذا قلنا أن الشركة تحقق ربحا قدره صفر، فلابد أن نتذكر أن الشركة تحصل بالفعل على عائد "عادي" على العناصر الخاصة بها. أى أننا عند الحديث عن الأرباح فى الاقتصاد، فإننا نعنى ما يزيد عن العائد العادي.

(ب) فى الاستخدام الدارج يشير مصطلح التكلفة إلى المصاريف التى تقوم الشركة بدفعها على صورة نقود لشراء أو استئجار عوامل الإنتاج الخاصة بها (وهو ما يطلق عليه علماء الاقتصاد اسم التكاليف الصريحة). وما يطلق عليه رجل الشارع اسم الأرباح هو عبارة عن الفارق بين عائد الشركة والمبالغ المدفوعة. أما فى الاقتصاد، فإن بعض أو كل ذلك العائد يمثل "العائد العادي" على عناصر الإنتاج الخاصة بالشركة أو ما يعرف باسم التكاليف الضمنية. ولابد من وضع ذلك العائد العادي على العناصر الخاصة بالشركة فى الاعتبار لتبرير استمرار الشركة فى استخدام مواردها الخاصة (أى عدم استخدام تلك الموارد فى أفضل استخدام بديل).

16.3. تدفع إحدى الشركات 200,000$ فى المرتبات، و50,000$ فوائد على رأس المال النقدى المقترض، و70,000$ إيجارا سنويا لمبانى المصنع، إذا قام المستثمر بالعمل لحساب شخص آخر كمدير فإنه يحصل على 40,000$ سنويا على الأكثر وإذا قام بإقراض رأس ماله النقدى لشخص آخر فى عمل ينطوي على نفس درجة المخاطرة فسوف يحصل على 10,000$ سنويا على الأكثر. وهو لا يمتلك أى أراض أو مبان.

(أ) قم بحساب أرباح ذلك المستثمر إذا كان يحصل على 400,000$ من بيع إنتاجه عن العام كله.

(ب) ما هى كمية الربح التى يحصل عليها من وجهة نظر رجل الشارع؟ وما سبب الفارق بين هذه النتائج؟

(ج) ما الذى يحدث إذا كان إجمالي إيرادات هذا المستثمر 360,000$ فقط؟

الحل:

(أ) التكاليف الصريحة هنا تـساوى 320,000$ (200,000$ فى الأجـور و 50,000$ فى الفوائـد و70,000$ فى الإيجـار). والتكاليف الضمنية تساوى 50,000$ (40,000$ المرتبات فى أمثل استخدام بديل، و 10,000$ فوائد على رأس المال النقـدى). لذلك فإن إجمالى التكاليف (الصريحة والضمنية) تساوى 370,000$. وبما أن إجمالى الإيرادات من بيع إنتاج هـذا العـام يـساوى 400,000$، فإن ذلك المستثمر يحصل على ربح "صافى أو اقتصادى" قدره 30,000$ سنويا.

(ب) يقول رجل الشارع بأن الربح يبلغ 80,000$ (إجمالى العائد 400,000$ ناقص التكاليف الـصريحة 320,000$). إلا أن 50,000$ من تلك الثمانين ألفا تمثل العائد العادي على عناصر الإنتاج المملوكة للمستثمر ومن الملائم أن يتم اعتبارها تكلفـة مـن وجهة نظر علم الاقتصاد.

(ج) إذا كان إجمالى عائد المستثمر 360,000$ فقط، فإن ذلك يعنى أنه يحصل على أقل من العائد العادي من عناصر الإنتاج الخاصة به (أي أجره + سعر الفائدة فى أفضل بديل) وأنه من الأفضل له (فى النهاية) أن يعمل كمدير للآخرين ويقوم بإقراض أمواله لهـم. ويوضح ذلك بجلاء أن التكاليف الضمنية هى بالفعل جزء من تكاليف الإنتاج لأنه لابد من تغطيتها كى تظل الـشركة فى الـسوق ولكى تستمر فى توفير السلع أو الخدمات التى تنتجها.

قانون تناقص الغلة

16.4. (أ) اذكر الفرق بين المدى القصير والمدى الطويل.

(ب) ما هو طول المدى الطويل؟

الحل:

(أ) يشير المدى القصير إلى الفترة الزمنية التى يكون فيها عنصر واحد من عناصر الإنتاج على الأقل – مثل المصنع – ثابتا فى الحجـم بحيث لا يوجد وقت كاف لتغييره. لذلك فإنه في المدى القصير يمكن للشركة زيادة إنتاجها من خلال توظيف المزيد مـن العمـال واستخدام المزيد من المواد الخام فى إطار مصانعها المتوافرة حاليا. أما الفترة الزمنية التى تسمح للشركة بتغيير جميع عوامـل الإنتـاج الخاصة بها – مثل توسيع المصنع الحالى أو بناء مصنع أخر اكبر حجما – فتعرف باسم المدى الطويل.

(ب) يعتمد طول المدى الطويل على نوعية الصناعة. ففى حالة بعض الشركات التى تقوم بإنتاج الخدمات، لا تزيد تلك الفترة علـى بضعة أسابيع. وبالنسبة لشركات أخرى فى الصناعات الأساسية – مثل الحديد والصلب – قد تمتد إلى سنوات عديدة. ويعتمد الأمر برمته على طول الفترة الزمنية اللازمة للصناعة المعنية لتغيير كافة عناصر الإنتاج الخاصة بها، بما فى ذلك حجم المصانع.

16.5. (أ) علام ينص قانون تناقص الغلة بالنسبة للعمالة والأرض.

(ب) متى يبدأ قانون تناقص الغلة فى العمل؟ وما هو السبب فى حدوثه؟ ولماذا لا يبدأ إلا بعد استخدام كميـة معينـه مـن العمالة؟

الحل:

(أ) مع استخدام المزيد من وحدات العمالة لكل وحدة زمنية لزراعة مساحة محددة من الأرض، فبالضرورة (وبعـد نقطـة معينـة) سوف ينخفض الناتج أو الإنتاج الحدى. وهذا القانون هو واحد من أهم قوانين الإنتاج ويعرف باسم قانون تناقص الغلة. لاحظ أنه لكى يتم وضع هذا القانون فى الاعتبار لابد أن يتم تثبيت عنصر واحد على الأقل من عناصر الإنتاج. وذلك مع افتراض ثبات عامـل التكنولوجيا.

(ب) يبدأ قانون تناقص الغلة فى العمل عندما يبدأ الناتج الحدى عن وحدة إضافية من أى عنصر متغير فى الانخفـاض. فحـتى تلـك النقطة تكون العوامل المتغيرة مستخدمة بشكل قليل مع العناصر الثابتة لدرجة أننا قد نحصل على غلة متزايدة بدلا من متناقـصة. إلا

أننا باستخدام المزيد والمزيد من العناصر المتغيرة مع نفس العناصر الثابتة فإن كل وحدة من العنصر المتغير سوف تعمل بكميات أقل فأقل من العناصر الثابتة، الأمر الذي يؤدي في نهاية المطاف إلى الحصول على غلة متناقصة.

16.6 أفترض أن ترزيا يعمل بمفرده ويمكنه تفصيل بذلتين كل شهر. وافترض أن ترزيين يعملان في نفس المحل، ويمكنهما تفصيل 5 بذل شهرياً، وأن 3 يفصلون 10 و 4 يفصلون 14، و 5 يفصلون17، و 6 يفصلون 19.

(أ) أوجد الناتج الحدى للعمل (MP_L).

(ب) متى يبدأ قانون تناقص الغلة فى العمل؟ ولماذا يكون لدينا زيادة فى العائد حتى تلك النقطة؟

(ج) لماذا يحدث تناقص فى الغلة فى النهاية؟

جدول 16-4

عدد الخياطين	عدد البذل (TP لكل شهر)	الزيادة أو الحدية الحلل لكل خياط إضافى (MP_L)
0	0	
1	2	2
2	5	3
3	10	5
4	14	4
5	17	3
6	19	2

الحل:

(أ) انظر جدول 16-4.

(ب) يبدأ قانون تناقص الغلة فى العمل مع إضافة الترزى الرابع. وحتى تلك النقطة لم تكن الورشة مستغلة بكامل طاقتها. وبما أن ترزيا واحدا يمكنه أن يقوم أما بأخذ المقاسات أو قص القماش أو الحياكة فإن معظم المعدات تكون خاملة معظم الوقت. أما مع زيادة عدد العاملين من واحد إلى اثنين، ثم إلى ثلاثة، فعندئذ يمكن للترزي الأول القيام بأخذ المقاسات معظم الوقت، بينما يقوم الثاني بقص القماش، والثالث بالحياكة بحيث يكون كل من العمال والآلات قيد الاستخدام بشكل شبه مستمر. كما أن كل فرد يمكنه التخصص وزيادة إنتاجيته من خلال التخصص في مهمة واحدة فقط فى العمل.

(ج) لا تؤدى إضافة فرد رابع فى نفس المحل إلى زيادة عدد البذل بنفس النسبة (أى الربع) لكن بقدر أقل. والسبب فى ذلك أنه لا توجد الآن معدات فى المحل تكفي لإبقاء أربعة أفراد مشغولين بشكل تام طوال الوقت. كما أن المحل الآن قد أصبح "مزدحم" وأصبح هناك متسع "للأحاديث الجانبية". وعند تلك النقطة يبدأ تناقص الغلة ويستمر هذا التناقص بشكل أكثر حدة كلما زاد عدد العاملين فى المحل.

إجمالى التكاليف فى المدى القصير

16.7. (أ) على نفس مجموعة المحاور قم برسم جداول TFC و TVC و TC الواردة فى الجدول 5-16.

جدول 5-16

Q	TFC($)	TVC($)	TC($)
0	120	0	120
1	120	60	180
2	120	80	200
3	120	90	210
4	120	105	225
5	120	140	260
6	120	210	330

(ب) وضح لماذا تأخذ المنحنيات هذا الشكل تحديداً.

الحل:

(أ) انظر الشكل 4-16.

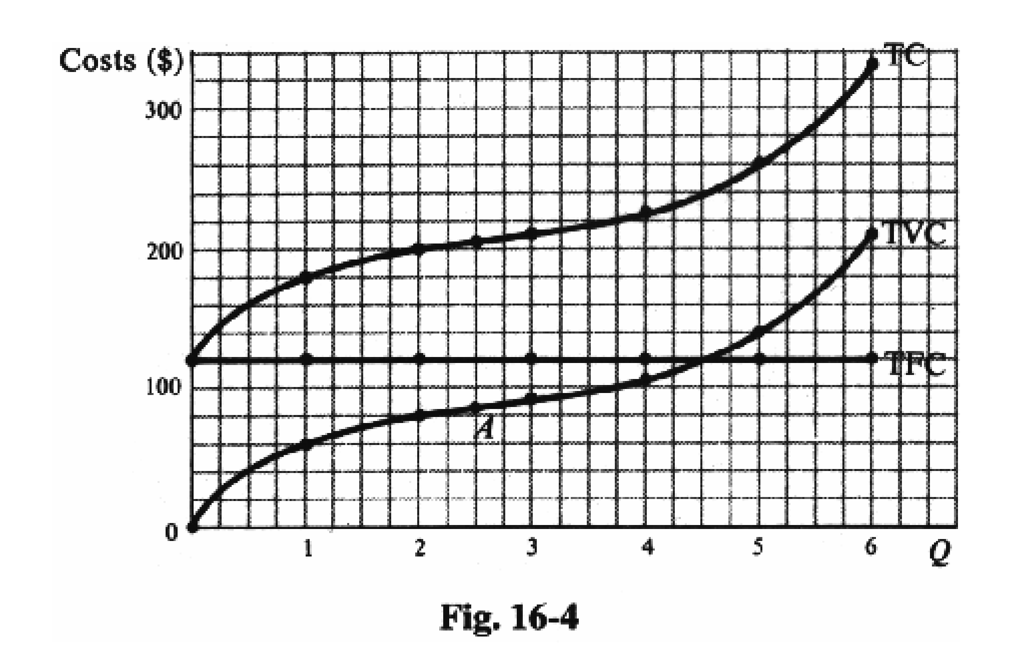


Fig. 16-4

(ب) بما أن TFC يساوى 120$ لكل وحدة زمنية على جميع مستويات الإنتاج، فإن منحنى TFC يوازى المحور الأفقى وأعلى منه بمقدار 120$. TVC تساوى الصفر عندما يكون الإنتاج مساويا للصفر وتتزايد بزيادة الإنتاج. وحتى عند 2.5 وحدة من الإنتاج (النقطة A) لا يبدأ قانون تناقص الغلة فى العمل وتتزايد TVC بمعدل متناقص. أما بعد 2.5 وحدة إنتاج يبدأ قانون تناقص الغلة فى العمل وتتزايد TVC بمعدل متزايد. لذلك نجد أن منحنى TVC يبدأ من نقطة الأصل ويكون ميله موجبا، ويتجه إلى أسفل حتى النقطة A ويرتفع بعد ذلك. بما أن TC = TFC + TVC لذا فإن منحنى TC يأخذ نفس شكل TVC لكنه يرتفع عنه بمقدار 120$.

16.8. (أ) أذكر بعض الأمثلة على العناصر الثابتة والمتغيرة فى المدى القصير.

(ب) ما هى العلاقة بين كمية عناصر الإنتاج الثابتة المستخدمة على مستوى إنتاج المدى القصير؟

الحل:

(أ) تتضمن العناصر الثابتة في المدى القصير دفع إيجار الأرض والمبانى وعلى الأقل جزء من تكاليف الإهلاك والصيانة ومعظم أنـــواع التأمين والضرائب على الأملاك وبعض أنواع الرواتب مثل رواتب الإدارة العليا حيث أنها تتحدد بشكل ثابت من خلال عقد، ولابد من دفعها طوال مدة العقد سواء كان هناك إنتاج أم لا. أما العناصر المتغيرة فتتضمن المواد الخام والوقود ومعظـــم أنـــواع العمالـــة والضرائب والفوائد على القروض قصيرة الأجل.

(ب) تحدد كمية عناصر الإنتاج الثابتة المستخدمة حجم المصنع الذى تقوم الشركة بتشغيله في المدى القصير. ويمكن للشركة التحكم فى حجم إنتاجها في المدى القصير فى الحدود التي يفرضها حجم المصنع عن طريق التحكم فى كمية عناصر الإنتاج المتغيرة المـــستخدمة لكل وحدة زمنية.

التكاليف الحدية في المدى القصير

16.9. من الجدول 6-16 أوجد:

(أ) جداول AFC و AVC و AC .

(ب) أرسم AFC و AVC و AC على نفس مجموعة المحاور.

(ج) لماذا ينخفض منحنى AFC باستمرار؟ وما هى العلاقة بين AFC من ناحية وبين AVC وAC من ناحية أخرى؟

الحل:

(أ) أنظر الجدول 6-16. AFC تساوى TFC مقسومة على الإنتاج. وAC تساوى TC مقسومة على الإنتـــاج. كمـــا أن AC تساوى AFC زائد AVC.

جدول 6-16

Q	TFC($)	TVC($)	TC($)	AFC($)	AVC($)	AC($)
0	120	0	120			
1	120	60	180	120	60	180
2	120	80	200	60	40	100
3	120	90	210	40	30	70
4	120	105	225	30	26.25	56.25
5	120	140	260	24	38	52
6	120	210	330	20	35	55

(ب) انظر الشكل 5-16.

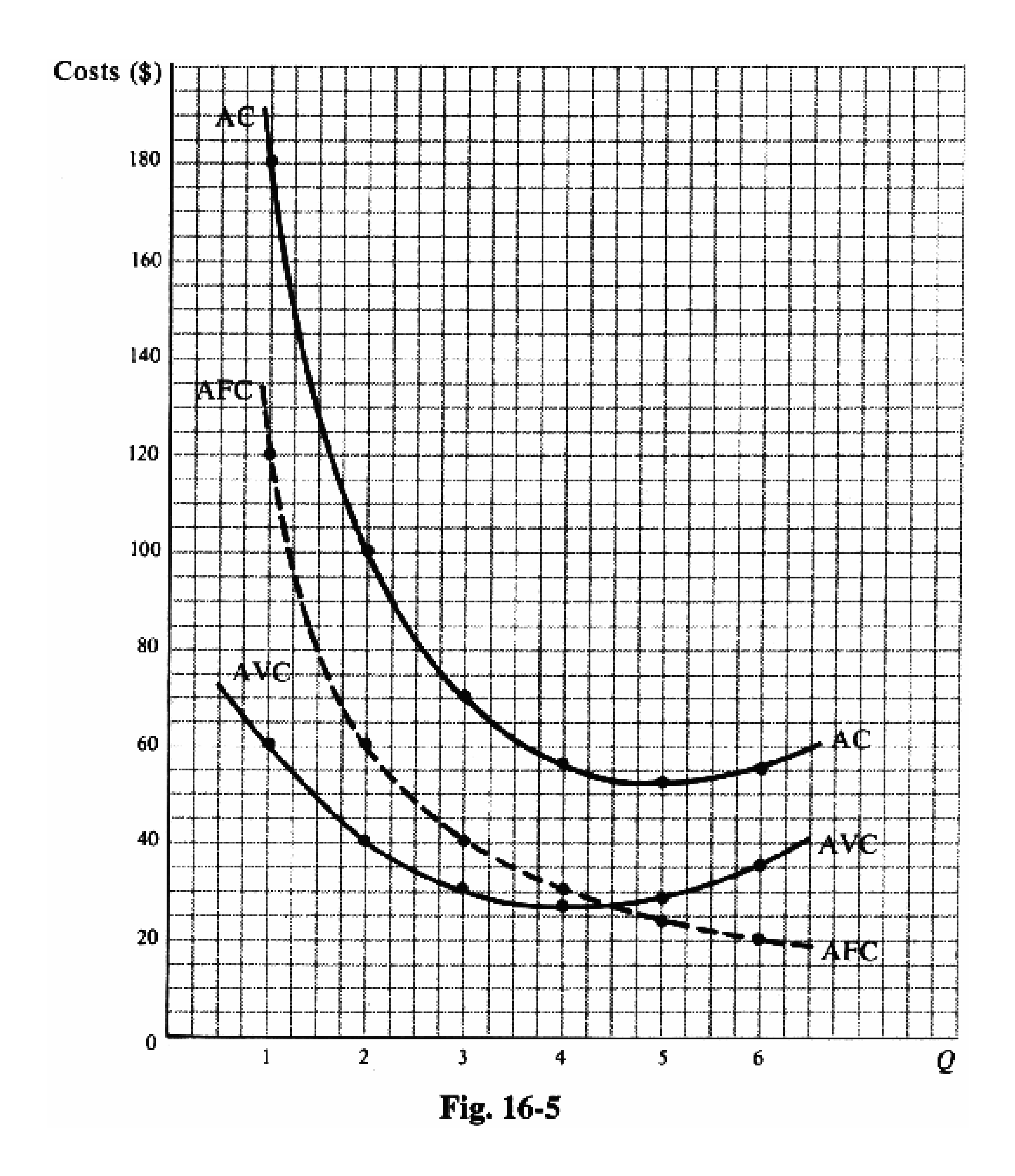


Fig. 16-5

(ج) تنخفض AFC باستمرار مع التوسع في الإنتاج لأن TFC تتوزع على المزيد والمزيد من الوحدات المنتجة. ويظهـــر ذلـــك فى الانخفاض المستمر فى منحنى AFC فى الشكل 5-16. وبما أن AC تساوى AFC زائد AVC (أنظر الجدول 6-16)، فإن المـــسافة الرأسية بين منحنى AC ومنحنى AVC عند كل مستوى إنتاج فى الشكل 5-16 تنخفض، مما يعكس الانخفاض المـــستمر فى AFC. ولهذا السبب سيتم إلغاء (أو التغاضى عن) منحنى AFC فى الأشكال والفصول التالية (وتم رسمه على شكل خط متقطع فى الأشكال 2-16 و5-16).

16.10. من الجدول 6-16:

(أ) أوجد جدول MC.

(ب) على نفس المحاور قم برسم جداول MC و AVC وAC.

الحل:

(أ) أنظر الجدول 7-16. MC تساوى التغير أما فى TVC أو TC لكل وحدة تغير فى الإنتاج. بما أن كـــلاً مـــن TVC و TC لا يختلفان إلا بمقدار TFC فإن التغير فى TVC و TC لكل وحدة تغير فى الإنتاج (MC) يظل ثابتاً.

جدول 16-7

Q	TFC($)	TVC($)	TC($)
1	60	180	20
2	80	200	10
3	90	210	15
4	105	225	35
5	140	260	70
6	210	330	

(ب) أنظر الشكل 6-16. لاحظ أن MC تم تسجيله فى الجدول 7-16ويتم تمثيله على الشكل 6-16بين المستويات المختلفة للإنتاج.

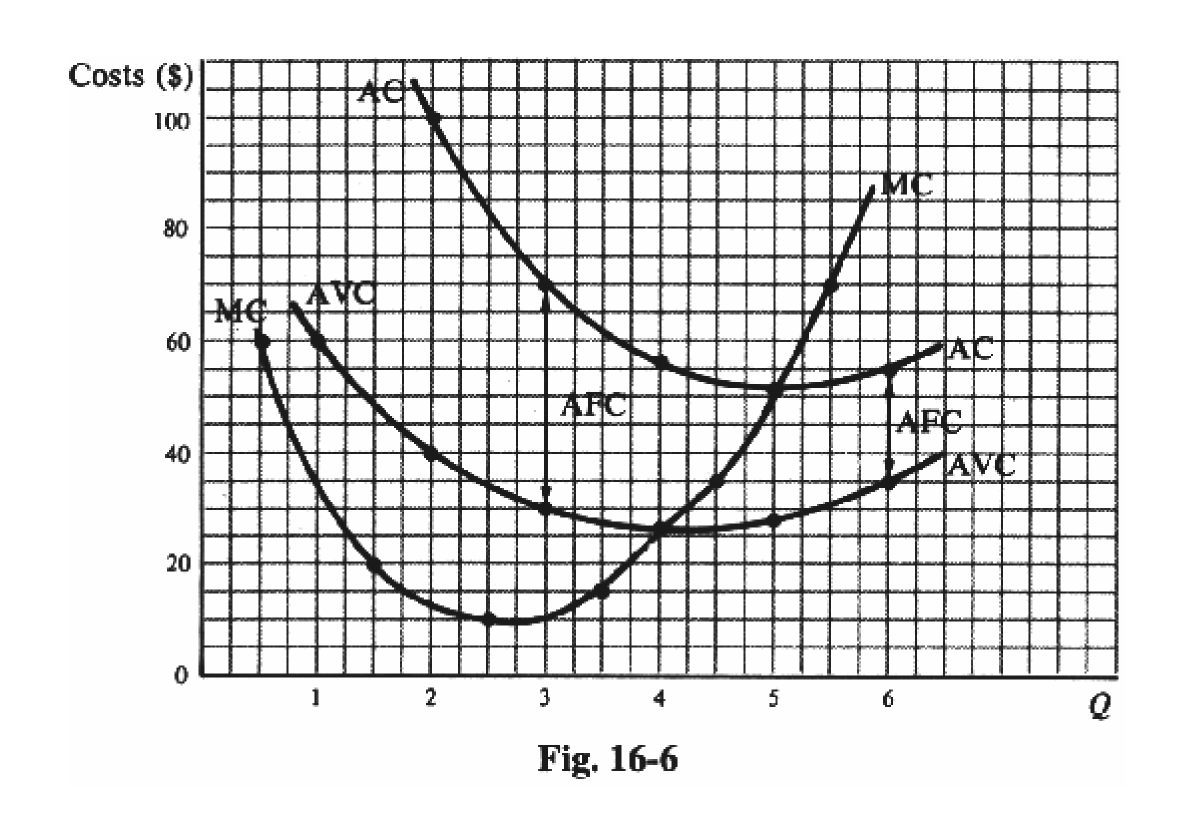


Fig. 16-6

16.11. (أ) لماذا تأخذ منحنيات MC و AVC و AC شكل حرف U ؟

(ب) لماذا يصل منحنى AC إلى أدنى نقطة له يميناً إلى النقطة التى يكون عندها منحنى AVC فى أدنى مستوى له؟

(ج) لماذا يتقاطع منحنى MC مع AVC وAC عند أدنى نقاط لهما على الترتيب؟

الحل:

(أ) مع البدء فى استخدام العناصر المتغيرة مع بعض من العناصر الثابتة، فقد نحصل فى البداية على عوائد متزايدة، لكن فى النهاية يبـدأ تناقص الغلة فى العمل مما يجعل منحنيات MC و AVC وAC تبدأ بالانخفاض، ثم ترتفع في نهاية المطاف، آخذة شكل حـرف U لكل منها.

(ب) السبب فى وصول منحنى AC إلى أقل نقطة له عند مستوى إنتاج أعلى من منحنى AVC هو أن مـنحنى AFC الآخـذ في الانخفاض يكون لفترة وجيزة (ومع التوسع في الإنتاج) أكبر من مجرد معادل أو مواز لمنحنى AVC الآخذ في الارتفـاع، ويـستمر AC فى الانخفاض. ولما كان منحنى AC يختلف عن منحنى AVC في كون الأول يشتمل على انخفاض AFC والثـاني لا يـشتمل عليه، لذا فإن منحنى AC ينخفض في نطاق أكبر من مستويات الإنتاج المختلفة مما هو الحال للمنحنى AVC.

(ج) دائماً ما يتقاطع منحنى MC مع AVC وAC عند أدنى نقاط لهما على الترتيب لأنه طالما كانت MC تحت AC، فإنها تجذب المتوسط لأسفل. وعندما يكون MC فوقAC فإنها تجذب المتوسط لأعلى. وعندما تكون MC = AC فقط فإن AC لا يـــنخفض ولا يرتفع (أى يكون AC عند أدنى نقطة له)، وذلك أمر منطقى. فمثلاً إذا كانت درجتك فى الاختبار التالى أقـــل مـــن متوســـط درجاتك فى السابق، فإن متوسط درجاتك سوف ينخفض. أما إذا كانت درجتك فى ذلك الاختبار أعلى من المتوسط،فإن المتوســـط الجديد يكون أعلى. وإذا كانت الدرجة مساوية للمتوسط، فإن المتوسط سوف يبقى دون تغيير.

تكاليف الإنتاج فى المدى الطويل

16.12. أفترض أن جداول SAC الواردة بالجدول 16-8 تعبر عن خمسة أحجام بديلة لمصنع تزمع الشركة إنـــشاؤه في المـــدى الطويل.

جدول 16-8

SAC_1		SAC_2		SAC_3		SAC_4		SAC_5	
Q	SAC($)	***Q***	SAC($)	Q	SAC($)	Q	SAC($)	Q	SAC($)
1	15.50	2	15.50	5	10.00	8	10.00	9	12.00
2	13.00	3	12.00	6	8.50	9	9.50	10	11.00
3	12.00	4	10.00	7	8.00	10	10.00	11	11.50
4	11.00	5	9.50	8	8.50	11	12.00	12	13.50
5	13.00	6	11.00	9	10.00	12	15.00	13	16.50

(أ) مثل منحنيات SAC الخمسة على نفس الشكل البيانى.

(ب) وضح منحنى LAC إذا كانت تلك المصانع الخمسة هى البدائل الوحيدة المحدية تكنولوجياً. وأى من تلك المصانع يجب علـــى الشركة استخدامه في المدى الطويل إذا كانت تريد طرح ثلاث وحدات من الإنتاج؟

(ج) حدد منحنى LAC للشركة إذا كان بمقدورها بناء عدد لانهائى (أو كبير جدا) من المصانع.

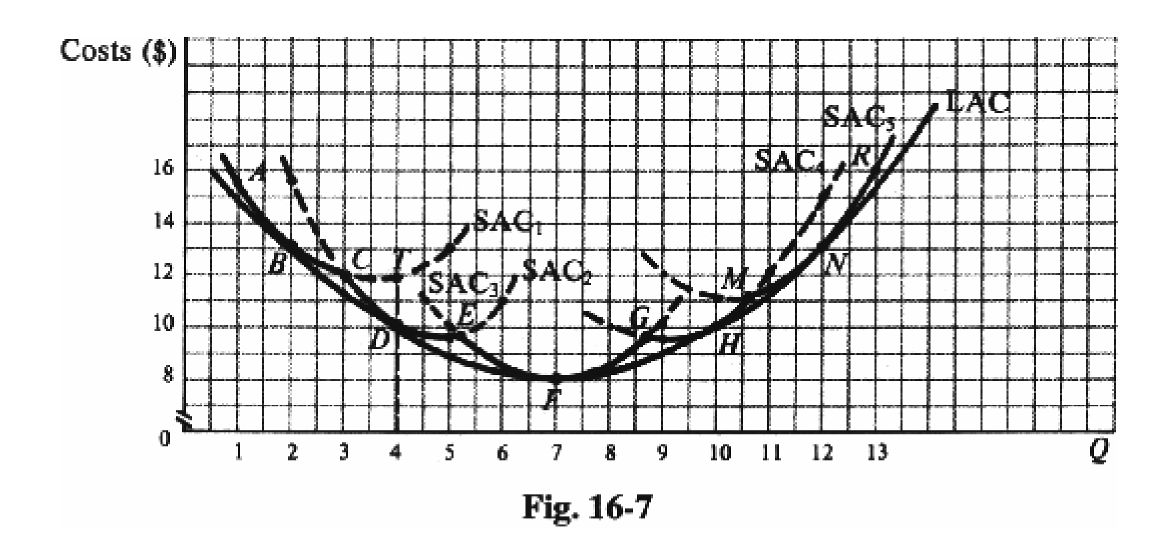


Fig. 16-7

الحل:

(أ) أنظر الشكل 16-7.

(ب) إن منحنى LAC للشركة هو عبارة عن الأجزاء المتصلة من منحنيات SAC فى الشكل 16-7. أى أنه يتم الحصول على منحنى LAC للشركة من خلال الخط المتصل الذى يصل بين النقاط *A, B, C, D, E, F, G, H, M, N, R*. أما الأجزاء المتقطعة مـــن منحنيات SAC فهى ليست ذات أهمية لأنها تمثل تكلفة متوسطة أكبر من اللازم بالنسبة للشركة في المـــدى الطويـــل. وإذا أرادت

الشركة طرح ثلاث وحدات من الإنتاج لكل وحدة زمنية، فعندئذ يمكنها أن تستخدم المصنع (1) أو (2)، وتكون الشركة عند النقطة C. وفى كلتا الحالتين تكون قيمة SAC للشركة هي 12$.

(ج) إذا كان باستطاعة الشركة بناء عدد لانهائى (أو كبير جدا) من المصانع البديلة في المدى الطويل، فسيكون هناك عدد كبير جدا من منحنيات SAC. وبرسم مماس لكل تلك المنحنيات نحصل على المنحنى المسمى LAC فى الشكل (7-16). وهذا المنحنى هو "المظروف" الذى يحوى كل منحنيات SAC ، ويوضح أقل تكلفة إنتاج لكل وحدة من الإنتاج عندما يكون بإمكان الشركة بناء أى حجم تريده للمصنع.

16.13. من جدول LAC فى الجدول 9-16(المناظر لمنحنى LAC فى الشكل 7-16):

جدول 9-16

Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
LAC($)	15	13	11.30	10	9	8.30	8	8.20	8.90	10	11.30	13

(أ) أوجد جدول إجمالى التكاليف في المدى الطويل (LTC).

(ب) قم باشتقاق جدول التكلفة الحدية في المدى الطويل (LMC). ما الذى يقيسه هذا الجدول؟

(ج) ما هى العلاقة بين LACوLMC؟

جدول 10-16

Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
LAC($)	15	13	11.30	10	9	8.30	8	8.20	8.90	10	11.30	13
LTC($)	15	26	33.90	40	45	49.80	56	65.60	80.10	100	124.30	156
LMC($)		11	7.90	6.10	5	4.80	6.20	9.40	14.50	19.90	24.30	31.70

الحل:

(أ) يمكن الحصول على LTC لأى مستوى إنتاج بضرب الإنتاج فى LAC عند ذلك المستوى من الإنتاج. ويوضح LTC أدنى إجمالى تكاليف لطرح المستويات المختلفة من الإنتاج عندما يكون من الممكن بناء المصنع بأي حجم. أما LMC فهي تساوي التغير فى LTC لكل وحدة تغير في الإنتاج. ويرد حساب كل من LTC و LMC فى الجدول (10-16). لاحظ أنه يتم إدخال LMC بين مستويات الإنتاج المختلفة.

(ب) فى الشكل 8-16 يتم رسم قيم LMC بين مستويات الإنتاج المختلفة.

(ج) العلاقة بين LMC و LAC هى نفس العلاقة بين SAC و SMC. أى أنه عندما يكون منحنى LAC منخفضا، يكون منحنى LMC أسفله، وLMC = LAC عندما تكون LAC قيمة صغرى، وعندما يكون منحنى LAC آخذا في الارتفاع، يكون منحنى LMC فوقاً منه.

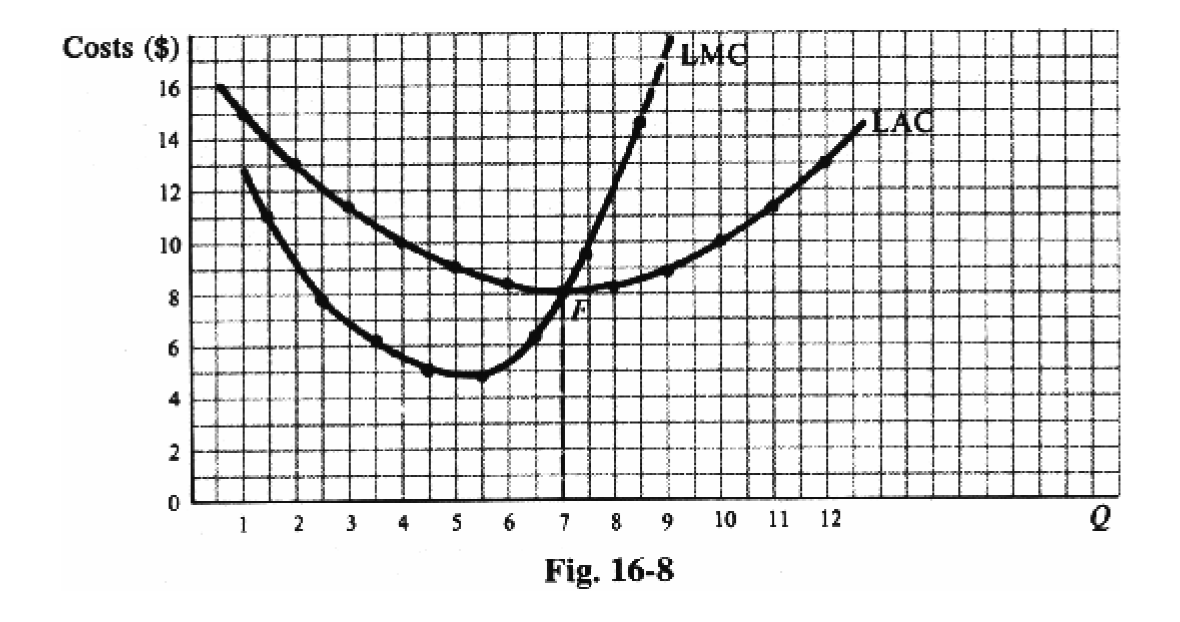


Fig. 16-8

العوائد القياسية الثابتة والمتزايدة والمتناقصة

16.14. ما المقصود بكل من:

(أ) العوائد القياسية الثابتة.

(ب) العوائد القياسية المتزايدة.

(ج) العوائد القياسية المتناقصة مع ذكر الأمثلة.

الحل:

(أ) تحدث العوائد القياسية الثابتة عندما تزداد كافة عناصر الإنتاج بنسبة معينة ويزداد الإنتاج بنفس النسبة. فمثلا إذا زادت كميات العمالة ورأس المال بمقدار 10% لكل وحدة زمنية، فسوف يزداد الإنتاج بنسبة 10% أيضاً. أما إذا تمت مضاعفة العمالة ورأس المال، فسوف يتضاعف الإنتاج هو الآخر. ويعد هذا أمراً منطقياً: فإذا استخدمنا اثنين من العمال من نفس النوع وآلتين متطابقتين، فإننا نتوقع الحصول على ضعف الإنتاج الذى نحصل عليه من عامل واحد يعمل على آلة واحدة. وبالمثل إذا تم خفض جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة، فإن الإنتاج ينخفض بنفس النسبة. وكنتيجة لذلك فإن التكلفة المتوسطة في المدى الطويل (LAC) تكون ثابتة.

(ب) تحدث العوائد القياسية المتزايدة عندما تزيد جميع العناصر بنسبة معينة ويزداد الإنتاج بنسبة أكبر. فمثلا إذا تم زيادة العمالة ورأس المال بمقدار 10% فإن الإنتاج يزداد بمقدار اكبر من 10%، وإذا تضاعف الإنتاج ورأس المال، فإن الزيادة فى الإنتاج تكون أكثر من الضعف. وكنتيجة لذلك تنخفض LAC. ويمكن أن يكون السبب فى العوائد القياسية المتزايدة هو أنه مع زيادة حجم العمليات يكون من الممكن تقسيم العمل بشكل أكبر ومن ثم زيادة التخصص. أى أن كل عامل يمكنه التخصص فى أداء عمل واحد متكرر بدلا من العديد من الأعمال المختلفة. ونتيجة لذلك تزداد إنتاجية العمالة. كما أن وقت العمال لا يضيع فى الانتقال من ماكينة لأخرى. كما أن التوسع فى حجم العمليات يسمح بشراء معدات أكثر إنتاجية وتخصصا لا تتوافر لحجم أعمال أقل. إن قدرا كبيرا من ارتفاع إنتاجيتنا ومستوى معيشتنا يرجع إلى "اقتصاديات الإنتاج بكميات كبيرة".

(ج) إذا ازداد الإنتاج بنسبة أقل من الزيادة فى جميع عناصر الإنتاج، فإن تلك الحالة تسمى العوائد القياسية المتناقصة وترتفع LAC. فمثلا قد تتسبب الزيادة فى حجم العمليات فى حدوث مشاكل فى الاتصال من شأنها أن تزيد من صعوبة قدرة المستثمر على العمل بكفاءة. ومن المتفق عليه عموما أنه على مستوى حجم الأعمال الصغير جدا تتعرض الشركات لعوائد قياسية متزايدة، ومع زيادة

حجم الشركة تتراجع تلك الزيادة لتفسح المجال للعوائد القياسية الثابتة وفى النهاية تصل إلى العوائد القياسية المتناقصة. أمـــا إذا كـــان ذلك ينطبق على شركات بعينها فهو أمر يخضع للدراسة العملية.

16.15. (أ) أرسم منحنى LAC يوضح العوائد القياسية المتزايدة فى مدى الإنتاج الأولى صغير الحجم، ثم العوائد الثابتة فى "النطـــاق المتسع" التالى لذلك، ثم العوائد المتناقصة فيما بعد ذلك.

(ب) ما الذى يعنيه هذا المنحنى بالنسبة لأحجام الشركات فى نفس الصناعة؟

الحل:

(أ) فى الشكل 9-16 نجد أنه لدينا عوائد قياسية متزايدة وLAC متناقص حتى النقطة *0A* ، ولدينا عوائد قياسية وLAC ثابتة بـــين النقاط 0A و0B. وبعد *0B* يكون لدينا عوائد قياسية متناقصة وLAC متزايدة. لاحظ أن LAC والعوائد القياسية همـــا وجهـــان لعملة واحدة. ولاحظ أيضا أن وفورات ولا وفورات الحجم قد يعملان فى نفس الوقت وفى نفس نطاق الإنتـــاج. عنـــدما تكـــون وفورات الحجم أكبر بكثير من لا وفورات الحجم فإن منحنى LAC ينخفض وإلا فلابد أن يكون أما ثابتا أو متزايـــداً. وبـــالطبع يعتمد مستوى الإنتاج الذى يتوقف عنده LAC عن الانخفاض أو يبدأ فى الارتفاع على نوعية الصناعة.

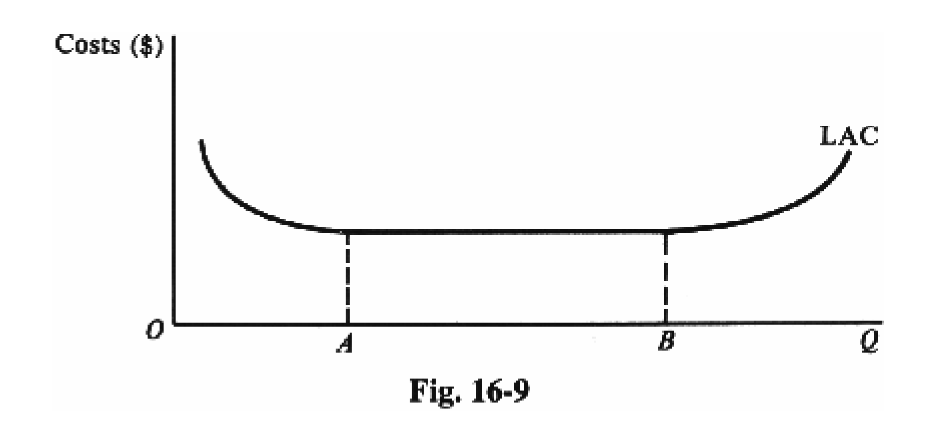


Fig. 16-9

(ب) يشير منحنى LAC ذو القاعدة المسطحة التى توضح وجود عوائد قياسية ثابتة خلال نطاق كبير من الإنتاج إلى أن الـــشركات الصغيرة يمكنها التعايش مع الشركات الكبيرة فى نفس الصناعة. أما إذا كانت العوائد القياسية المتزايدة تعمل على نطاق واســـع مـــن الإنتاج، فإن ذلك يعنى أن الشركات الكبيرة (التى تدير المصانع الضخمة) سوف يكون لديها LAC أقل بكـــثير مـــن الـــشركات الصغيرة، ومن ثم تقوم بإخراجها من السوق. ويؤمن العديد من علماء الاقتصاد ورجال الأعمال (كما أن بعض الدراسات العمليـــة تؤيد ذلك) أن منحنى LAC فى العديد من الصناعات يكون ذو قاعدة مسطحة، كما هو موضـــح فى الـــشكل 9-16. وفى تلـــك الحالات تتكون المنطقة المسطحة من منحنى LAC عند أقل نقطة من منحنيات SAC.

اختر الإجابة الصحيحة

1. تعتبر الفائدة التى تدفعها الشركة لاقتراض رأس المال النقدى بمثابة:

(أ) تكلفة صريحة.

(ب) تكلفة ضمنية.

(ج) تكلفة نفقة بديلة.

(د) جميع ما سبق.

2. تعتبر الأجرة التى كان يمكن أن يتقاضاها المستثمر إذا قام بالعمل مديرا لدى شخص آخر فى أفضل فرصة عمل بديلة بمثابة:

(أ) ربح.

(ب) تكلفة صريحة.

(ج) تكلفة ضمنية.

(د) تكلفة نفقة بديلة.

3. قانون تناقص الغلة هو عبارة عن:

(أ) علاقة نقدية بين عناصر الإنتاج والإنتاج.

(ب) قانون يعمل في المدى القصير.

(ج) قانون يعمل في المدى الطويل.

(د) علاقة إنتاجية مشكوك فيها.

4. يبدأ قانون تناقص الغلة فى العمل عندما:

(أ) يبدأ إجمالى الناتج فى الارتفاع.

(ب) يبدأ إجمالى الناتج فى الانخفاض.

(ج) يبدأ الناتج الحدى فى الارتفاع.

(د) يبدأ الناتج الحدى فى الانخفاض.

5. إذا كان لا يمكن الاستغناء إلا عن جزء من قوة العمل فى شركة ما بدون تحمل أى مبالغ إضافية، فإن إجمالى الأجور والمرتبات التى تدفعها الشركة لابد من اعتبارها:

(أ) تكلفة ثابتة.

(ب) تكلفة متغيرة.

(ج) تكلفة ثابتة أو متغيرة (بصورة جزئية).

(د) أى مما سبق.

6. عندما يبدأ قانون تناقص الغلة فى العمل، فإن منحنى TVC يبدأ فى:

(أ) الانخفاض بمعدل متزايد.

(ب) الارتفاع بمعدل متناقص.

(ج) الانخفاض بمعدل متناقص.

(د) الارتفاع بمعدل متزايد.

7. جميع المنحنيات التالية على شكل حرف U فيما عدا:

(أ) منحنى AVC.

(ب) منحنى AFC

(ج) منحنى AC.

(د) منحنى MC.

8. AFC يساوى المسافة الرأسية بين:

(أ) منحنى ACومنحنى AVC.

(ب) منحنى ACومنحنى MC.

(ج) منحنى AVCومنحنى MC.

(د) جميع ما سبق.

9. يتم الحصول على جدول MC عن طريق طرح القيم المتتابعة من :

(أ) TC.

(ب) TVC.

(ج) إما TC أو TVC.

(د)لاشيء مما سبق.

10. يوضح منحنى LAC :

(أ) أقل تكلفة لإنتاج المستويات المختلفة من الناتج من خلال مصنع معين.

(ب) أدنى تكلفة لإنتاج المستويات المختلفة من الناتج عندما يكون بالإمكان تغيير حجم المصنع.

(ج) مستوى الإنتاج الذى يؤدي إلى معظمة الأرباح.

(د) التغير فى TC لإنتاج المستويات المختلفة من الناتج عندما يكون بالإمكان تغيير كافة عناصر الإنتاج.

11. يمكن تفسير انخفاض منحنى LAC الخاص بالشركة من خلال:

(أ) تناقص الغلة.

(ب) العوائد القياسية المتناقصة.

(ج) العوائد القياسية المتزايدة.

(د) تزايد التكاليف.

12. إذا قامت إحدى الشركات بمضاعفة كل عناصر الإنتاج في المدى الطويل وكان إجمالي إنتاجها أقل من الضعف، فإن تلك الحالة تسمى:

(أ) تناقص الغلة.

(ب) عوائد قياسية ثابتة.

(ج) عوائد قياسية متزايدة.

(د) عوائد قياسية متناقصة.

ضع علامة (صواب) أو علامة (خطأ) :

13. التكاليف الضمنية هى تكاليف عناصر الإنتاج التى تمتلكها الشركة.

14. تحقق الشركة أرباحاً اقتصادية إذا كانت الإيرادات أكبر من التكاليف الصريحة.

15. قانون تناقص الغلة على أنه باستخدام المزيد من بعض عناصر الإنتاج، مع الحفاظ على عنصر أو أكثر ثابتا، فإننا نحصل على كميات أقل فأقل من الناتج لكل وحدة إضافية من العناصر المستخدمة.

16. يتحقق قانون تناقص الغلة فى كل من المدى القصير والمدى الطويل.

17. في المدى الطويل تكون جميع العناصر متغيرة.

18. تكون قيم TFC ثابتة بغض النظر عن مستوى إنتاج الشركة.

19. TC تساوى الصفر عندما لا تقوم الشركة بتحقيق أى إنتاج.

20. AC تكون ثابتة في المدى القصير.

21. في المدى الطويل، MC تساوى التغير فى TVC لكل وحدة تغير فى الإنتاج.

22. يتكون LAC من القطع المناسبة من منحنيات SAC المختلفة.

23. مع دخول المزيد من الشركات إلى الصناعة، فإن منحنى العرض لتلك الصناعة يصبح أفقياً.

24. يشير مصطلح التكاليف المتناقصة إلى الوضع الذى يتزايد فيه الإنتاج بنسب أكبر من الزيادة فى عناصر الإنتاج.

الإجابة على اختر الإجابة الصحيحة وضع علامة (√) أو (X)

1. (a)	7. (b)	13. (T)	19. (F)
2. (c)	8. (a)	14. (F)	20. (F)
3. (b)	9. (c)	15. (T)	21. (F)
4. (d)	10. (b)	16. (F)	22. (T)
5. (c)	11. (c)	17. (T)	23. (F)
6. (d)	12. (d)	18. (T)	24. (T)

السعر والإنتاج: المنافسة الكاملة

موجز الفصل السابع عشر

1. يقال عن الصناعة أنها لا تعمل فى إطار المنافسة الكاملة إلا إذا كانت تتألف من عدد كبير من الشركات التى تقوم ببيع سلعة متجانسة، وإذا كان باستطاعة تلك الشركات دخول تلك الصناعة والخروج منها بسهولة.

2. تحقق الشركة معظمة إجمالى أرباحها فى المدى القصير عند النقطة التى تكون فيها إجمالى الإيرادات اكبر من إجمالى التكاليف بأكبر قدر ممكن.

3. الإيرادات الحدية هى بمثابة التغير فى إجمالى الإيرادات لكل وحدة تغير فى الكمية المباعة وباستطاعة الشركة التى تعمل فى إطار المنافسة الكاملة بيع إى كمية من إنتاجها بمستوى السعر السائد، بحيث تتساوى إيراداتها الحدية مع السعر . وتتمكن هذه الشركة من معظمة أرباحها عند نقطة تقاطع الإيرادات الحدية أو السعر مع القسم المرتفع من منحنى التكلفة الحدية

4. تحقق الشركة مستوى التعادل إذا كان السعر مساوياً لمتوسط التكلفة كما تتمكن من تدنية إجمالى خسائرها إذا كان السعر اكبر من متوسط التكلفة المتغيرة، ولكن أقل من متوسط التكلفة .. كذلك تنجح الشركة فى تدنية خسائرها إذا قامت بالتوقف عن مزاولة نشاطها عند الانخفاض عن متوسط التكلفة المتغيرة.

5. يمكن الحصول على منحنى العرض فى المدى القصير للشركة التى تعمل فى إطار المنافسة الكاملة من خلال القسم المرتفع من منحنى تكلفتها فوق واعلى من متوسط تكلفتها المتغيرة، أو من خلال نقطة الإغلاق.

6. تقوم جميع الشركات العاملة فى إطار المنافسة الكاملة وضمن صناعة فى حالة توازن فى المدى الطويل تقوم بالإنتاج عندما يكون السعر مساويا لأدنى متوسط تكلفة فى المدى الطويل.

7- يزداد الطلب على صناعة الإنتاج بالتوسع فى حجم إنتاج الصناعة. وقد تبقى أسعار عناصر الإنتاج ثابتة أو ترتفع أو تنخفض، وهو ما يحدد ما إذا كانت الشركة تعمل ضمن صناعة ذات تكلفة ثابتة أو متزايدة أو متناقصة.

قائمة بأهم المصطلحات الواردة فى الفصل السابع عشر

نقطة التعادل: هى مستوى الإنتاج الذى تتساوى عنده كلا من إجمالى إيرادات الشركة وإجمالى تكاليفها، حيث يكون إجمالى أرباحها صفر.

الصناعة ذات التكلفة الثابتة: وهى الصناعة التى يكون منحنى العرض الخاص بها فى المدى الطويل أفقيا بسبب ثبات أسعار عناصر الإنتاج مع التوسع فى حجم الإنتاج.

الصناعة ذات التكلفة المتناقصة: وهى الصناعة التى يكون منحنى العرض الخاص بها فى المدى الطويل ذا ميل سالب نظرا لانخفاض أسعار عناصر الإنتاج نفسه.

اللاوفورات الخارجية: وهى عبارة عن انحراف منحنيات التكلفة بالشركة إلى اعلى مع التوسع فى حجم الإنتاج.

الوفورات الخارجية: وهى عبارة عن انحراف منحنيات التكلفة بالشركة إلى اسفل مع التوسع فى حجم الإنتاج.

الصناعة ذات التكلفة المتزايدة: وهى الصناعة التى يكون منحنى العرض الخاص بها فى المدى الطويل ذا ميل موجب نتيجة لارتفاع عناصر الإنتاج مع التوسع فى الإنتاج.

الإيرادات الحدية (M R): وهى التغير فى إجمالى الإيرادات لكل وحدة تغير فى الكمية المباعة . وفى حالة المنافسة الكاملة يبقى السعر P ثابتا و M R = P .

المنافسة الكاملة: وهى صناعة تتألف من عدد كبير من الشركات التى تقوم ببيع سلعة واحدة متجانسة، ويكون باستطاعة هذه الشركات دخول تلك الصناعة والخروج فيها بسهولة.

منحنى عرض الشركات فى إطار المنافسة الكاملة فى المدى القصير: وهى القسم المرتفع من منحنى التكلفة الحدية للشركة فوقا من منحنى إجمالى تكلفتها المتغيرة أو نقطة الإغلاق أو الأقفال الخاصة بها.

نقطة الإغلاق أو الأقفال: وهى مستوى الإنتاج الذى يتساوى عنده كل من السعر ومتوسط التكلفة المتغيرة.

مجمل الفصل السابع عشر: السعر والإنتاج: المنافسة الكاملة

17.1 تعريف المنافسة الكاملة

17.2 المنهج المتكامل لمعظمة الأرباح فى المدى القصير

17.3 المنهج الحدى لمعظمة الأرباح فى المدى القصير .

17.4 الأرباح أو الخسائر فى المدى القصير

17.5 منحنى عرض الشركة فى المدى الطويل

17.6 توازن المدى الطويل للشركات التنافسية

17.7 الصناعات ذات التكلفة الثابتة والمتزايدة والمتناقصة .

17.1 تعريف المنافسة الكاملة

تعرف الصناعة بأنها تعمل فى إطار النافسة الكاملة فى الحالات الآتية:

1- إذا كانت تشتمل على عدد كبير من الشركات المستقلة التى تبيع سلعة معينة، ولا تكون أى من تلك الشركات بالحجم الـــذى يسمح لها بالتأثير على سعر السلعة بمفردها.

2- إذا كانت جميع الشركات العاملة ضمن تلك الصناعة تبيع سلعا متجانسة (أو متماثلة).

3- إذا كانت هناك حرية كاملة لانتقال الموارد، وإذا كان باستطاعة الشركات دخول الصناعة والخروج منها فى المدى الطويـــل دون مشقة كبيرة . وعليه يمكن القول أن الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة هى بمثابة " متلقٍ للسعر" ، وانه باستطاعتها بيع أى كمية من السلعة طبقا للسعر السائد فى السوق .

مثال 17.1: لعل اكبر أنواع السوق اقترابا من المنافسة الكاملة هى سوق السلع الزراعية كالقمح والذرة والقطن، حيث يوجد عدد كبير من المنتجين، الذين لا يستطيع واحد منهم التأثير بمفرده على سعر السلع .فإنتاج جميع الفلاحين (من أحد أنواع القمح مـــثلا) هو إنتاج متماثل ومن الميسور للجميع دخول تلك الصناعة أو الخروج منها . ويستخدم نموذج المنافسة الكاملة كما يستخدم نفـــس النموذج لتقييم كفاءة هياكل السوق الأخرى (أنظر الفصلين 18-19) .

17.2 المنهج المتكامل لمعظمة الأرباح فى المدى القصير

تحقق الشركة معظمة أرباحها فى المدى القصير عندما يكون الفارق (الإيجابى) بين إجمالى الإيرادات (T R) وإجمالى التكـــاليف (TC) عند اكبر حد لها . ومن المعروف إن TR تساوى السعر مضروبا فى الكمية . وكنا قد قمنا بدراسة TC فى القسم 16.3.

مثال 17.2: يظهر من الجدول 17.1 أن الكمية (العمود 1) مضروب فى السعر (العمود 2) تساوى TR (العمـــود 3)، وأن TR ناقص TC (العمود 4) تساوى إجمالى الأرباح (العمود 5). ويتم معظمة الأرباح (عند $16.90)، وذلك عندما تبيع الشركة 6.5 وحدات من الإنتاج (على افتراض انه يمكن إنتاج وبيع أجزاء من الوحدة، كأجزاء من كيلة القمح مثلا) .

مثال 17.3: يمكنا الحصول على مستوى الإنتاج المؤدى لمعظمة أرباح هذه الشركة، حيث نجدهم موضـــحا بالرســـم فى الـــشكل 17-1، ويظهر فى الجدول 17.1 فى القيم الواردة بالعمودين 3 و 4. ونلاحظ أن TR عبارة عن شكل خط مستقيم موجب الميل، وهو يمر بنقطة الأصل نظرا لأن P ثابتة عند $8 . وعند مستويات الإنتاج الأصغر من 3 والأكبر من 8، TC تفـــوق TR، وأن الشركة تتكبد من الخسائر . وعند مستويات الإنتاج 3 و8 (النقطتان A , و B)، TR يساوى TC، وتصل الشركة إلى نقطـــة التعادل . وبين النقطتين Aو B، TR تفوق TC وتحقق الشركة قدرا من الأرباح. أما معظمة إجمالى الأرباح، فهى تتحقق عند مستوى الإنتاج 6.5 وحدة، عندما تكون TR اكبر من TC بأكبر قدر ممكن ($16.90)

جدول 17-1

(1) Q	(2) P($)	(3) TR($)	(4) TC($)	(5) إجمالى الربح (بالدولار)
0	8	0	8	-8
1	8	8	20	-12
2	8	16	23	-7
3	8	24	24	0
4	8	32	25.40	+6.60
5	8	40	28	+12
6	8	48	32	+16
*6.5	8	52	35.1040	+16.90*
7	8	56	64	+16
8	8	64		0

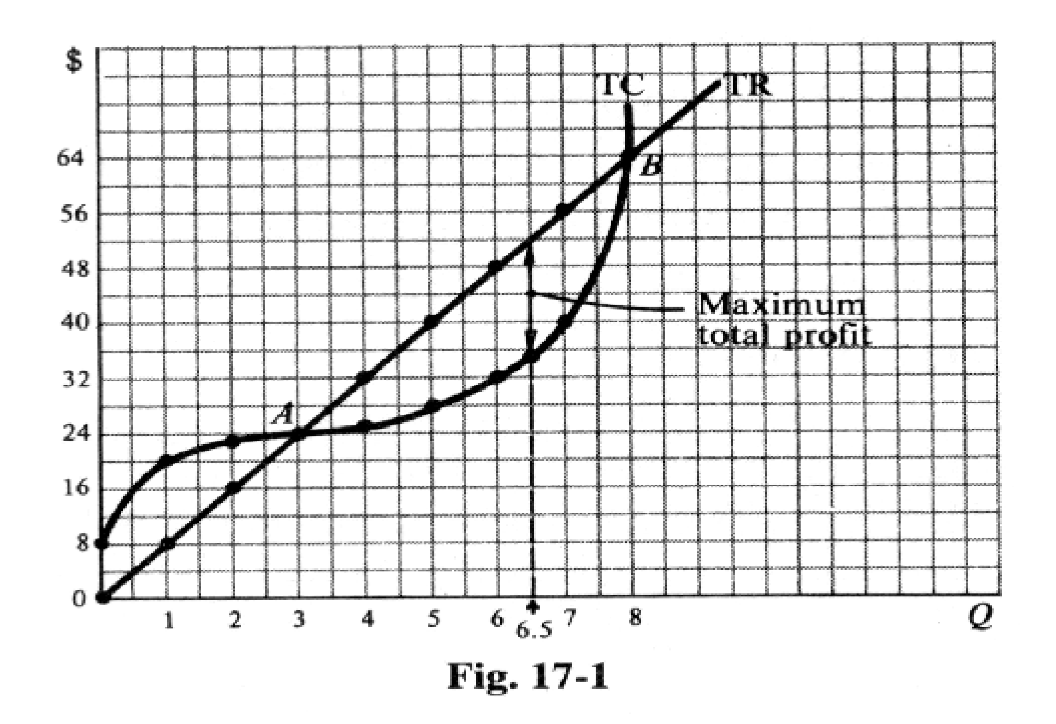


Fig. 17-1

17.3المنـهج الحدى لمعظمة الأربـاح فى المدى القصير .

يعد تحليل السلوك الاقتصادى للشركة فى المدى القصير اكثر فائدة بصفة عامة إذا قمنا باستخدام منهج أو أسلوب الإيرادات الحدية والتكلفة الحدية. فالإيرادات الحدية MR هى التغير فى TR بكل وحدة تغير فى الكمية المباعة . ونظرا لأنه باستطاعة الشركة التى تعمل فى إطار المنافسة الكاملة بيع أى كمية بالسعر السائد فى السوق، لذا نجد أن MR الخاصة بها تساوى P، وأن منحنى الطلب الذى تواجهه الشركة يكون أفقيا عند هذا السعر . وتحقق مثل هذه الشركة معظمة إجمالى أرباحها فى المدى القصير عند مستوى الإنتاج حيث MR أو P يساوى MC (وحيث تكون MC أخذة فى الارتفاع) .

مثـال 17.4: نلاحظ من الجدول 4-17 أن MR (العمود 4) هى التغير فى TR، وتظهر مسجلة بين مختلف الكميات المباعة . ونلاحظ أن MC (العمود 7) هى التغير فى كل من TVCو TC، وهى تظهر مسجلة هى الأخرى بين مستويات الإنتاج المختلفة . أما AVC(العمود 8) فهى تساوى TVC/Q . AC (العمود 9) تساوى TC / Q . كذلك نلاحظ أن الربح الحدى (العمود 10) يساوى P- AC، وأن إجمالى الأرباح (العمود 11) تساوى الأرباح الحدية مضروبة فى الكميات المباعة (وهى نفس ما كانت عليه فى العمود 5 بالجدول 1-17 فى ما عدا التدوير) . ونلاحظ انه يتم معظمة إجمالى الأرباح عند $16.90، عندما تقوم الشركة بإنتاج وبيع 6.5 وحدات من الإنتاج (كما هو الحال فى المنهج الكلى بالجدول 1-17). وعند هذا المستوى من الإنتاج، نجد أن MR أو MC = P و MC آخذة فى الارتفاع .

جدول 17-2

(1) Q	(2) P ($)	(3) TR ($)	(4) MR ($)	(5) TVC ($)	(6) TC ($)	(7) MC ($)	(8) AVC($)	(9) AC ($)	(10) الربح لكل وحدة($)	(11) الربح الإجمالى($)
0	8	0	8	0	8	12	_	_	_	-8
1	8	18	8	12	20	3	12	20	-12	-12
2	8	16	8	15	23	1	7.5	11.50	-3.50	-7
3	8	24	8	16	24	1.40	5.33	8	0	0
4	8	32	8	17.40	25.40	2.60	4.35	6.35	+1.65	+6.60
5	8	40	8	20	28	4	4	5.60	+2.40	+12
6	8	48		24	32		4	5.33	+2.67	+16.02
*6.5	8	52	8	27.10	35.10	8	4.17	5.40	+2.60	+16.90*
7	8	56	8	32	40	24	4.57	5.71	+2.29	+16.03
8	8	64		56	64		7	8	0	0

مثال 17.5: لعل افضل مستوى إنتاجى يؤدى إلى معظمة أرباح هذه الشركة هو ذلك الموضح فى الشكل 2-17 . ويمكن الحصول على قيم MC و AC من الجدول 17.2. ويمكنا ملاحظة أن منحنى الطلب الذى تواجهه هذه الشركة يكون أفقيا عند P = $8 = MR . وطالما أن MR تفوق MC يكون من مصلحة الشركة أن تقوم بالتوسع فى حجم إنتاجها، حيث يؤدى ذلك إلى زيادة إجمالى إيراداتها اكثر من إجمالى تكاليفها، الأمر الذى سيؤول إلى زيادة إجمالى أرباحها . وليس من مصلحة الشركة الإنتاج فى ما وراء النقطة C، نظرا لأن MC تفوق MR، حيث تقوم الشركة عندئذ بزيادة إجمالى تكاليفها اكثر من إجمالى أرباحها، الأمر الذى سيؤول إلى تقلص إجمالى الأرباح . وهكذا تحقق الشركة معظمة إجمالى أرباحها عند مستوى الإنتاج 6.5 وحدات (من النقطة C، حيث D أو MR يساوى MC أخذة فى الارتفاع) ويبلغ الربح الحدى عند مستوى الإنتاج هذا *CF* أو $2.60 (أنظر الجدول 2-17)، ويمكن الحصول على إجمالى الأرباح من منطقة المستطيل *CFGH*، والتى تساوى $16.90.

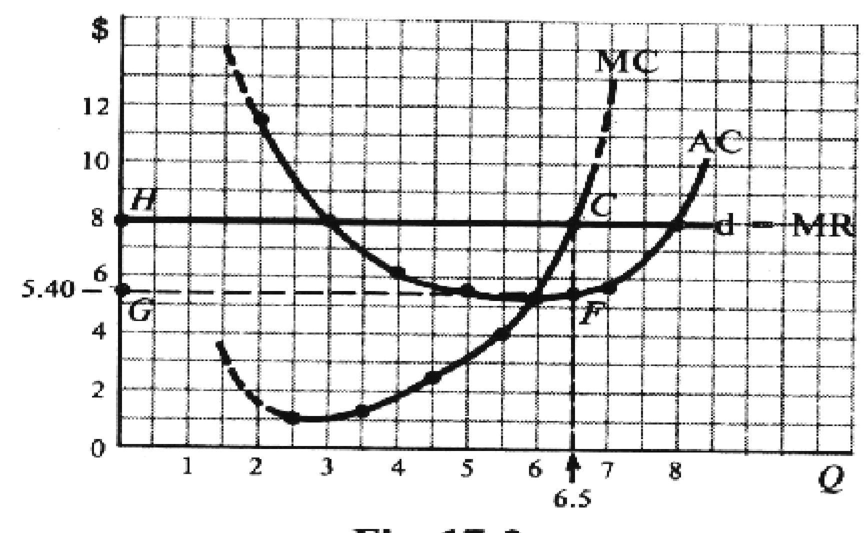


Fig. 17-2

17.4 الأرباح أو الخسائر فى المدى القصير

إذا كانت D تفوق AC عند (مرتفعة MC) = *P* = MR ، فسوف تنجح الشركة فى معظمة إجمالى أرباحها بينما تحقق نقطة التعادل عند P = AC، وتحقق تدنية خسائرها عندما تكون P اكبر من AVC وأصغر من AC . أما إذا كانت P أصغر من AVC، فستنجح الشركة فى تدنية إجمالى خسائرها إذا قامت بالإغلاق . أى أن (P = AVC) هى نقطة الإغلاق لهذه الشركة.

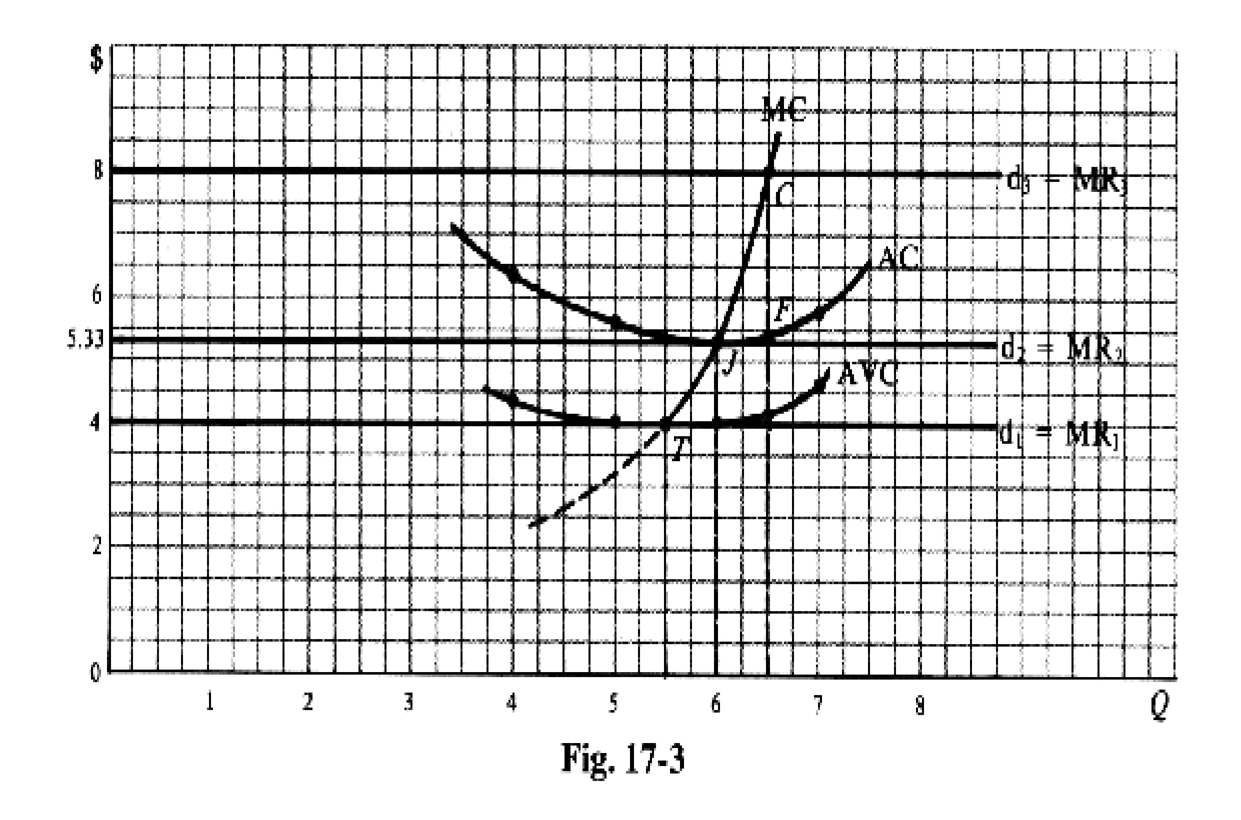


Fig. 17-3

مثال 17.6: نلاحظ فى الشكل 3-17 ظهور منحنى AVC والعمود 8 بالجدول 2-17 وثلاثة منحنيات طلب وإيرادات حدية قد تواجهها الشركة، ونلاحظ ظهورها جنبا إلى جنب مع منحنيى AC , MC الواردين فى الشكل 2-17. عند d_3، تقوم الشركة بالإنتاج عند C حيث $Q = 6.5$، والربح الحدى يساوى 2.60$ والربح الإجمالى = 16.90$ (كما هو الحال فى المثال 17.5) وعند d_2، تقوم الشركة بالإنتاج عند J، حيث تحقق حالة التعادل (نظرا لأن P = AC) . وعند d_1 $P = AVC$ (النقطة T)، وتتكبد الشركة خسارة حدية تساوى AFC وإجمالى خسارة تساوى TFC، وذلك سواء قامت بالإنتاج أو لم تقم. أى أن هذه هى نقطة الإغلاق للشركة. فإذا انخفض السعر عن $P = \$4$ تقوم الشركة بتثنية إجمالى خسائرها، بحيث تتساوى مع TFC عند الإغلاق. أما عندما يتراوح السعر 4$ و 5.33$ فستكون P أكبر من AVC حتى أن الشركة تتمكن من تغطية جزء من AFC . وفى هذه الحالة تقوم الشركة بتدنية إجمالى خسائرها بالاستمرار فى مزاولة نشاطها.

17.5 منحنى عرض الشركة فى المدى الطويل

نظرا لأن الشركة التى تعمل فى إطار المنافسة الكاملة تقوم بالإنتاج دائما عند $MC = P = MR$ (آخذة فى الارتفاع) طالما أن P تفوق AVC، لذا فأنه يمكن الحصول على منحنى العرض الخاص بالشركة فى المدى القصير من خلال القسم المرتفع من المنحنى MC على وفوقا من AVC، أو نقطة الإغلاق .

مثال 17.7: نلاحظ من الشكل 3-17 أن منحنى عرض الشركة فى المدى القصير هو القسم المرتفع من منحنى MC الخاص بها فوق T (نقطة الإغلاق) فى حالة عدم تغير أسعار عناصر الإنتاج، كذلك يمكننا الحصول على منحنى العرض فى المدى القصير لهذه الصناعة التنافسية من حاصل منحنيات العرض الخاصة بالشركات العاملة فى تلك الصناعة . ويمكن تحديد سعر التوازن الذى تتمكن عنده كافة الشركات العاملة فى هذه الصناعة من بيع إنتاجها، وذلك من خلال نقطة تقاطع منحنى عرض هذه الصناعة ومنحنى طلب السوق.

17.6 توازن المدى الطويل للشركات التنافسية

إذا كانت الشركات العاملة ضمن صناعات المنافسة الكاملة تحقق أرباحا فى المدى القصير فسوف يشجع ذلك عدد اكـــبر مـــن الشركات على دخول تلك الصناعة على المدى الطويل . ويؤدى هذا بدوره إلى زيادة عرض السوق من السلعة فينخفض سعر السوق وتتقلص الأرباح نتيجة للمنافسة حتى أن جميع الشركات تصل إلى نقطة التعادل بالكاد . ويحدث العكس تماما إذا ما بـــدأنا بخـــسائر الشركات فى المدى القصير، حيث ستقوم جميع الشركات العاملة ضمن إحدى صناعات المنافسة الكاملة . وفى حـــال التـــوازن فى المدى الطويل يتم بالإنتاج عند P = LAC . وفى مثل هذه الأوضاع، تقوم الشركات باستغلال الموارد بأعلى درجة ممكنـــة مـــن الكفاءة بغرض إنتاج السلع والخدمات التى يشتد طلب المجتمع عليها، كما يتمتع المستهلكون بإمكانية شراء تلك السلع بأدنى الأسعار الممكنة.

مثال 17.8: يوضح الشكل 4-17 قيام كل شركة فى إحدى صناعات المنافسة الكاملة وفى حالة التوازن فى المدى الطويل بالإنتـــاج عند النقطة E، حيث P = SMC = SAC أو فى LAC، هذا وترد مناقشة القوة التى تؤدى حتما للوصـــول إلى النقطـــة E فى المسالة 17.3 كما ترد مناقشة لبعض عيوب المنافسة الكاملة بالمسالة 17.5.

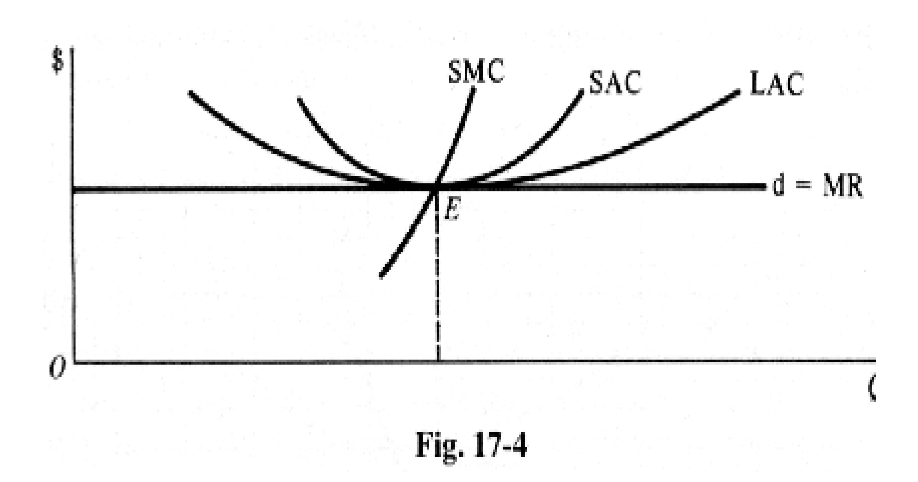


Fig. 17-4

17.7الصناعات ذات التكلفة الثابتة والمتزايدة والمتناقصة

عند التوسع فى حجم إنتاج إحدى الصناعات نتيجة لدخول شركات جديدة أليها وكنتيجة لزيادة الطلب على عناصر الإنتاج فى المدى الطويل، فمن المحتمل أن تبقى أسعار عناصر الإنتاج ثابتة، كما يحتمل أن ترتفع أو تنخفض ويؤدى هذا بـــدوره إلى ثبـــات أو زيادة أو تناقص تكلفة الصناعة على الترتيب. هذا ويكون منحنى العرض الخاص بالصناعة ذات التكلفة الثابتة أفقيا، ويرتفـــع هـــذا المنحنى فى حالة الصناعة ذات التكلفة المتزايدة بينما ينخفض فى حالة الصناعة ذات التكلفة المتناقصة . والجدير بالذكر أن اكثر هـــذه الصناعات الثلاث شيوعا هى الصناعة ذات التكلفة المتزايدة.

17.1. فسر العناصر الثلاثة المكونة لتعريف المنافسة الكاملة والواردة بالقسم 17.1 .

الحل:

1- يوجد عدد هائل من البائعين المستقلين للسلع وكل منهم صغير جدا بالنسبة للسوق إلى الحد الذى لا يمكنه من التأثير على سعر السلعة مهما كانت سياساته . ومعنى هذا أن التغير فى إنتاج شركة واحدة لن يكون ذا اثر على سعر السلعة فى السوق.

2- تكون المنتجات التى تطرحها الشركات فى السوق أما متجانسة أو متماثلة أو معيارية تماما . ونتيجة لذلك لا يمكن للمشترى التمييز بين سلعة تنتجها إحدى الشركات وأخرى تنتجها شركة أخرى. ولا ينطبق ذلك على الخصائص الظاهرة للسلعة من الناحية المادية، بل كذلك على البيئة المحيطة بعملية الشراء (كوقع الشركة وحسن معاملة البائع للعملاء وغير ذلك).

3- توجد حركة أو قدرة تامة على انتقال الموارد، بمعنى أن العمال وغيرهم من عناصر الإنتاج يمكن انتقالهم بسهولة جغرافيا ومن وظيفة إلى أخرى، ويمكنه التجاوب بسرعة مع الحوافز النقدية . وفى المدى الطويل يمكن دخول شركات أو خروجها من الصناعة دون صعوبة تذكر، حيث أن المنتجات لا تخضع لضوابط براءة الاختراع وحقوق الملكية . كذلك ليس من الضرورى توفر قدر هائل من رؤوس الأموال حتى تتمكن الشركة من دخول الصناعة، بالإضافة إلى عدم تمتع الشركات العريقة بأية ميزات تكلفة بسبب خبرتها، بل تتساوى فى ذلك مع الشركات الجديدة الداخلة فى السوق.

17.2.أ- هل تتحقق المنافسة الكاملة على ارض الواقع على النحو الوارد تعريفه أعلاه؟

ب- لماذا نقوم بدراسة النماذج التى تنطوى على المنافسة ؟

الحل:

أ- لا يمكن أن تتحقق المنافسة الكاملة على النحو الوارد أعلاه .

ولعل اقرب الأمثلة إلى استيفاء الافتراضات الثلاثة السابق ذكرها هى ما يحدث فى سوق بعض السلع الزراعية كالقمح والذرة.

ب- ألا أن ذلك لا يعنى التقليل من فائدة نموذج المنافسة الكاملة . فهذا النموذج يمدنا ببعض التفسيرات والتنبؤات النافعة (وان كانت لا تعدو أن تكون تقريبية فى بعض الأحيان) حيال الكثير من الظواهر الاقتصادية الحقيقية، وذلك عندما تقترب من استيفاء تلك الافتراضات. وبالإضافة إلى ذلك يساعدنا هذا النموذج فى تقييم ومقارنه الكفاءة التى يتم بها استخدام الموارد المتاحة فى إطار مختلف أشكال وأنظمة السوق.

17.3.قد يعتبر أحد منتجى السيارات نشاطه التجارى بمثابة أحد أمثلة المنافسة الكاملة، نظرا ليقظته الشديدة حيال ما يتعرض له من منافسة من قبل عدد قليل من منتجى السيارات فى السوق . ويتبنى كل من هؤلاء المنتجين حملة إعلانية قوية بغرض إقناع المشترين بان السيارات التى ينتجها هى الأفضل من حيث الجودة والطراز. كما يتسم كل منتج بماله من رد فعل سريع إزاء ادعاءات تفوق المنافسين. هل هذا هو معنى المنافسة الكاملة من وجهة نظر عالم الاقتصاد ؟ مع الشرح والإيضاح.

الحل:

من الواضح أن السوق الشار أليها أعلاه متناقصة مع وجهة نظر علماء الاقتصاد الخاصة بالمنافسة الكاملة. فهى نصف سوقا تركز على المنافسة بين الشركات، بينما يركز عالم الاقتصاد على عدم أهمية اسم أو شخصية البائع فى سوق المنافسة الكاملة. وطبقا لعلماء الاقتصاد، يوجد عدد كبير من بائعى السلعة فى سوق المنافسة الكاملة، كل منهم من الضآلة بالنسبة للسوق بحيث لا ينتظر أحد البائعين إلى غيره كمنافسة، فالمنتجات التى تطرحها جميع الشركات فى السوق هى منتجات متجانسة، مما لا يفسح أى مجال لوجود منافسة بين تلك الأنشطة من حيث النواحى المتعلقة بالدعاية والإعلان والجودة والفروق الشكلية.

معظمة الأربـاح فى المدى القصير: المنـتج و الإجمالى

17.4. أ- كيف يمكن للشركة زيادة إنتاجها فى المدى القصير ؟

ب- ما عدد وحدات السلعة التى يمكن للشركة بيعها فى المدى القصير بالسعر السائد فى السوق ؟

ج- ما هو شكل منحنى إجمالى الإيرادات للشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة ؟ ولماذا ؟

د- ما هو شكل منحنى إجمالى التكلفة للشركة فى المدى القصير ؟ ولماذا ؟

هـــ – متى تكون الشركة فى حالة توازن فى المدى القصير ؟

الحل:

أ- فى إطار الضوابط التى يفرضها حجم المصنع، يمكن للشركة تغيير كمية السلعة التى تقوم بإنتاجها فى المدى القصير، وذلك بتغـــيير قدر استخدامها لعناصر الإنتاج المتغيرة.

ب- تعد الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة صغيرة جدا إلى الحد الذى لا يمكنها التأثير على سعر السوق، ألا انه باستطاعتها بيع أى كمية من السلعة فى السعر السائد فى السوق.

ج- يتضح (TR) للشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة بالخط المستقيم الموجب الميل المار بنقطة الأصل. وتحدث هذه الحالة كلمـــا كان سعر السلعة ثابتا.

د- إجمالى تكلفة الشركة فى المدى القصير = تكلفتها الثابتة عند مستوى الإنتاج صفر . وترتفع إجمالى التكلفة بمعدل متنـــاقض (أى يتجه لأسفل) مع ارتفاع حجم الإنتاج، وذلك قبل أن يبدأ قانون تناقص الغلة فى العمل. ثم يأخذ إجمالى التكلفة فى الارتفاع بمعـــدل متزايد (أى يتجه لأعلى) بعد ذلك.

هـــ- تكون الشركة فى حالة توازن فى المدى القصير عندما تقوم بمعظمة أرباحها أو تدنية إجمالى خسائرها . ويتبقى ملاحظة أن جميع الشركات ترغب فى معظمة إجمالى أرباحها (أو تدنية إجمالى خسائرها) فى جميع الأوقات . ومع ذلك يعتبر مبدأ معظمة الأرباح أمرا جوهريا إذا كنا نرغب فى الحصول على نظرية عامة للشركة ويمكن النظر إلى توازن الشركة من منظور إجمالى الإيـــرادات وإجمـــالى التكلفة، أو من منظور الإيرادات الحدية والتكلفة الحدية.

17.5. إذا كانت TVC و TC للشركة فى المدى القصير عند مستويات مختلفة للإنتاج هى القيم الـــواردة فى الجـــدول 3-17، إذا كانت $P = \$4$:

جدول 3-17

Q	0	10	20	30	40	50	60	65	70	78	80	85	90
TVC	0	35	65	85	95	105	120	131	145	162	185	225	295
TC	65	100	130	150	190	170	185	196	210	227	250	290	360

أ- حدد كلا من الإنتاج والمقدار الدولارى الذى يمكن أن تقوم الشركة عنده بمعظمة إجمالى أرباحها . وما هما مستويا الإنتاج اللذان تصل الشركة عندهما لنقطة التعادل .

ب- ارسم جدولى TR و TC على مجموعة واحدة من المحاور وحدد نقطة معظمة الأرباح .

الحل:

جدول 17-4

(1) **Q**	(2) P($)	(3) TR($)	(4) TVC($)	(5) TC($)	(6) ($)إجمالى الربح	(7) الموقف
0	4	0	0	65	-65	فقد
10	4	40	35	100	-60	فقد
20	4	80	65	130	-50	فقد
30	4	120	85	150	-30	فقد
40	4	160	95	160	0	نقطة التعادل
50	4	200	105	170	+30	ربح
60	4	240	120	185	+55	ربح
65	4	260	131	196	+64	ربح
70	4	280	145	210	+70	ربح
75	4	300	162	227	+73	معظمة إجمالى الربح
80	4	3220	185	250	+70	ربح
85	4	340	225	290	+50	ربح
90		360	295	360	0	نقطة التعادل

أ- يوضح الجدول 17.4 أن هذه الشركة تحقق معظمة إجمالى أرباحها وهى $73 عند إنتاج 75 وحدة، وتصل إلى نقطة التعادل بين 40 و 90 وحدة من الإنتاج.

ب- أنظر الشكل 5-17.[الجدول 4-17]

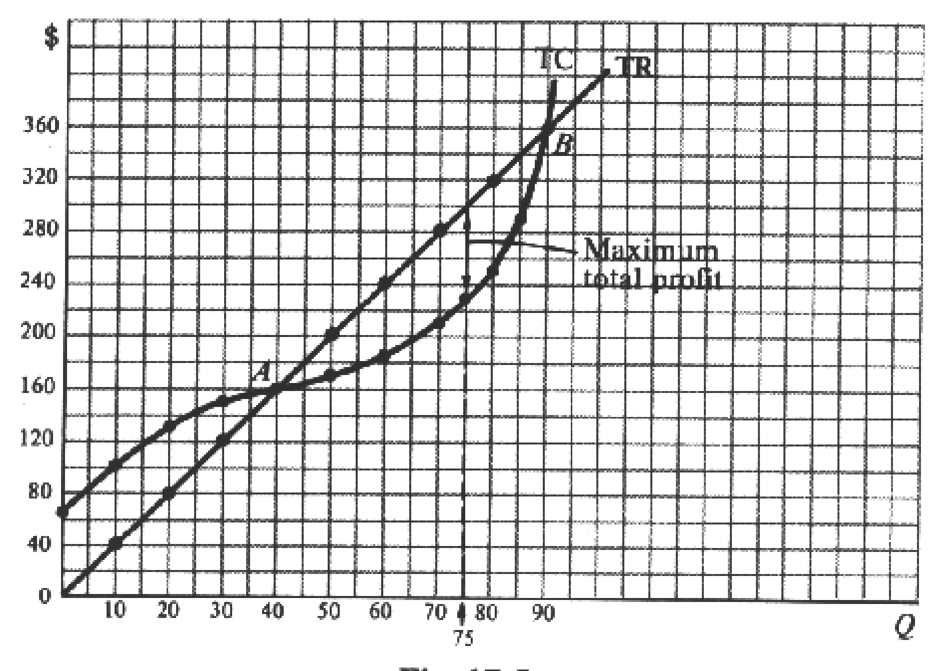


Fig. 17-5

معظمة الأرباح فى المدى القصير: المنهج الحدى

17.6 أ- عرف الإيرادات الحدية . وكيف يمكن حسابها ؟ ولماذا تكون الإيرادات الحدية ثابتة ومساوية للسعر فى حالة المنافسة الكاملة ؟

ب- ما هو شكل ومرونة منحنى الطلب الذى يواجه الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة ؟ ولماذا ؟

ج- ما هو شكل العلاقة بين كل من منحنيات MCو AVC و AC للشركة المدى القصير ولماذا ؟

د- كيف تحدد الشركة حجم إنتاجها فى المدى القصير ؟

الحل:

أ- MR هى التغير فى الإيرادات الكلية TR لكل وحدة تغير فى الكمية المباعة. وبم أن الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة تستطيع بيع أى كمية من السلعة بالسعر السائد فى السوق، لذا فان P = MR ثابتة.

ب- بم أن الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة تستطيع بيع أى كمية بسعر السوق لذا فان منحنى الطلب الذى تواجهه يكون أفقيا، أو ذا مرونة لا نهائية عند السعر السائد فى السوق وفى حالة منحنى الطلب الأفقى، يؤدى الانخفاض المتناهى الصغر فى السعر إلى أحداث زيادة لا نهائية فى المبيعات . ومع اقتراب مقام معادلة المرونة (أى نسبة التغير فى السعر) من الصفر، وزيادة حجم البسط (أى نسبة التغير فى الكمية) تصبح قيمة الكسر والمرونة أقرب إلى اللانهائية (أنظر القسم 14.2).

ج- عادة ما تكون منحنيات MCو AVCو AC الخاصة بالشركة على حرف U . وينتهى الأمر بهذه المنحنيات إلى أن ترتفع بسبب تناقص الغلة . ويتقاطع الجزء المرتفع من MC مع منحنيى AVC و AC عند ادنى نقطتين لهما. AC –AVC= AFC وبم أن AFC ينخفض بصورة متواصلة مع التوسع فى الإنتاج، لذا فأن منحنى AC يصل إلى نقطته الدنيا عند ارتفاع مستوى الإنتاج اكثر مما هو الحال لمنحنى AVC.

د- يمكنا تحديد الكمية التى تنتجها الشركة فى المدى القصير بان يكون لدينا اقتراض معقول، ومفاده أن الشركة ترغب فى معظمة إجمالى أرباحها أو تدنية خسائرها . وتنص القاعدة العامة على أن الشركة لابد وأن تعمل على التوسع فى إنتاجها حتى P= MC المرتفعة (طالما أن P تفوق AVC) وتتم معظمة إجمالى الأرباح عندما يكون الفارق (الموجب) بين TRوTC أكبر مما يمكن. وينبغى على الشركة التوسع فى إنتاجها طالما أن الإضافة إلى TR من الوحدة الإضافية المباعة (MR) تفوق الإضافة إلى TC لإنتاج هذه الوحدة الإضافية (MC) . وطالما أن MR تفوق MC وطالما أنها تصل إلى النقطة حيث MC = MR، تنجح الشركة فى زيادة إجمالى أرباحها بالتوسع فى الإنتاج . ولا يجب على الشركة إنتاج أى وحدة عندها MC اكبر من MR . لأنه إذا قامت الشركة بذلك، فأنها عندئذ تضيف المزيد إلى TC ومن ثم ينخفض إجمالى أرباحها .

17.7. من الجدول 4-17 قم بوضع جدول مشابه به للجدول 2-17 يوضح:

MRو MCو AVCو AC، والأرباح الحدية (الربح لكل وحدة) وإجمالى الأرباح ومستوى الإنتاج المؤدى إلى معظمة الأرباح.

الحل:

فى الجدول 5-17 نجد أن MR العمود 4 = التغير فى TR لكل وحدة تغير فى المبيعات. فعلى سبيل المثال نجد انه كلما زادت الكمية المباعة من صفر إلى عشرة، يرتفع TR من صفر إلى 40$، بحيث يترتب على ذلك متوسط تغير فى TR لكل وحدة إضافية مباعة من 40/10$ = 4$ = MR (مدخلة بين Q = 0 و Q = 10) . وبالمثل نجد أن MC= التغير فى TVC أو TC لكل وحدة تغير فى الإنتاج. كلما ارتفعت Q من صفر إلى 10 ترتفع TC من 65 إلى 100 دولار بحيث يوجد MC قدرة 3.50$ = 35/10$ لكل من الوحدات العشر الإضافية المنتجة (والمدخل بين Q= 60و Q = 70).

80 و70 = Q يتم إدخالها على امتداد القيم المتوسطة إلى 85 ,75 ,65 على الترتيب . كما نجد أن AVC (العمود 8) = TVC/Q، وأن AC (العمود 9) = TC/Qوأن الربح لكل وحدة (العمود 10) = P-AC وإجمالى الأرباح (العمود 11) =

الربح لكل وحدة مضروبا فى الوحدات المنتجة (ويساوى القيم الواردة فى الجدول 4-17، فيما عدا التدوير). فكما هو الحل بالمنهج الكلى، نجد أن المنهج الحدى يشير إلى أن تلك الشركة تنجح فى معظمة إجمالى أرباحها عندما تقوم بإنتاج وبيع 75 وحدة من الإنتاج، وهو ما توضحه النقطة التى يكون عندها MR أو P= MC المرتفعة (وP أكبر من AVC).

جدول 5-17

(1) Q	(2) P ($)	(3) TR ($)	(4) MR ($)	(5) TVC ($)	(6) TC ($)	(7) MC ($)	(8) AVC ($)	(9) AC ($)	(10) الربح لكل وحدة($)	(11) الربح الإجمالى($)
0	4	0	4	0	65	3.50	_	_	_	-65
10	4	40	4	35	100	3	3.50	10	-6	-60
20	4	80	4	65	130	2	3.25	6.50	-2.50	-50
30	4	120	4	85	150	1	3.83	5	-1	-30
40	4	160	4	95	160	1	3.38	4	0	0
50	4	200	4	105	170	1.50	2.10	3.40	+0.60	+30
60	4	240	4	120	185		2	3.08	+0.92	+55.20
65	4	260	4	131	196	2.50	2.02	3.02	+0.98	+63.70
70	4	280		145	210		2.07	3	+1	+70
*75	4	300	4	162	227	4	2.16	3.03	+0.97	+72.75
80	4	320		185	250		2.31	3.13	+0.87	+69.60
85	4	340	4	225	290	11	2.65	3.41	+0.59	+50.15
90	4	360		295	360		3.28	4	0	0

17.8أ- على نفس مجموعة المحاور قم برسم منحنى الطلب الشركة ومنحنيى MC و AC لها من الجدول 5-17وحدد الإنتاج المؤدى إلى معظمة أرباح الشركة.

ب- ما هو مستوى الإنتاج الذى يصل عنده الربح لكل وحدة إلى اكبر ما يمكن ؟ ولماذا لا تقوم الشركة بالإنتاج عند هذا المستوى.

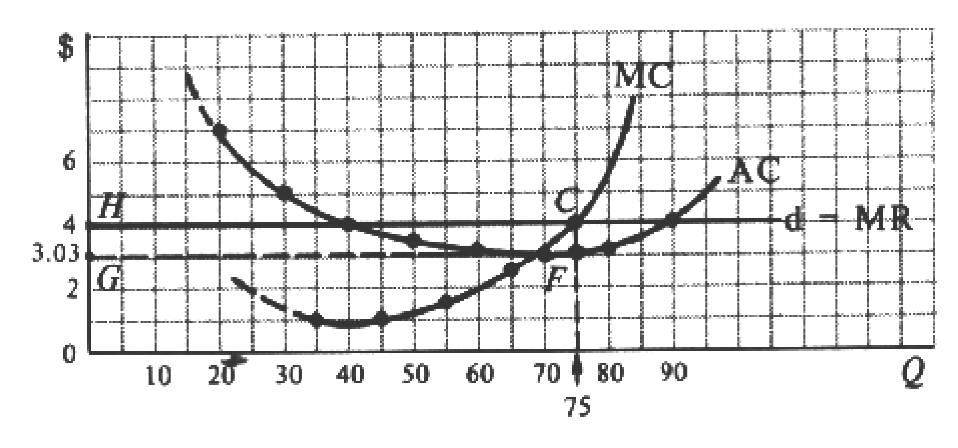


Fig. 17-6

الحل:

أ - فى الشكل 2-17 نجد أن أفضل مستوى للإنتاج هو 75 وحدة (حيث يشير إليه النقطة C ، وحيث MR = MC أخذة فى الارتفاع) . وبم أن C, P = $4 بينما AC = $3.03، لذا فأن الشركة تحقق ربحا لكل وحدة (P - AC) لـ $0.97 ($CF$ فى الشكل 6-17) وإجمالى $72.75 ($0.97 مضروبة فى 75 وحدة). وهو ما يساوى منطقة المستطيل.

ب- يمكن معظمة الأرباح لكل وحدة عند ادنى نقطة على منحنى AC حيث $Q = 70$ (أنظر الـــشكل 6-17) والجـــدول 5-17 وعند هذه النقطة نجد أن AC = $3، حتى أن السعر الذى قدره $4 يمدنا بربح قدرة دولار واحد لكل وحدة . ومـــع ذلـــك يبلـــغ إجمالى الأرباح عند هذه النقطة $70 وليس $73 (مقربة إلى اقرب دولار) عند النقطة C، وترغب الشركة فى معظمـــة إجمـــالى أرباحها وليس الربح لكل وحدة.

الأرباح والخسائر فى المدى القصير

17.9. من الجدول 5-17:

أ- ارسم منحنى AC و AVC للقسم المرتفع من منحنى MC للشركة. وعلى نفس الشكل ارسم 5 منحنيات طلب بديلـــة قـــد تواجهها الشركة: d_5 عند $P = \$4$، d_3 عند $P = \$1.5$.

ب- ضع جدولا يوضح ما يلى لكل منحنيات الطلب البديلة:

أفضل مستوى إنتاجAC ، الربح لكل وحدة، إجمالى الأرباح، وما إذا كانت الشركة تقوم بالإنتاج أم لا، وما إذا كانـــت تحقـــق أرباحا أم خسائر .

الحل:

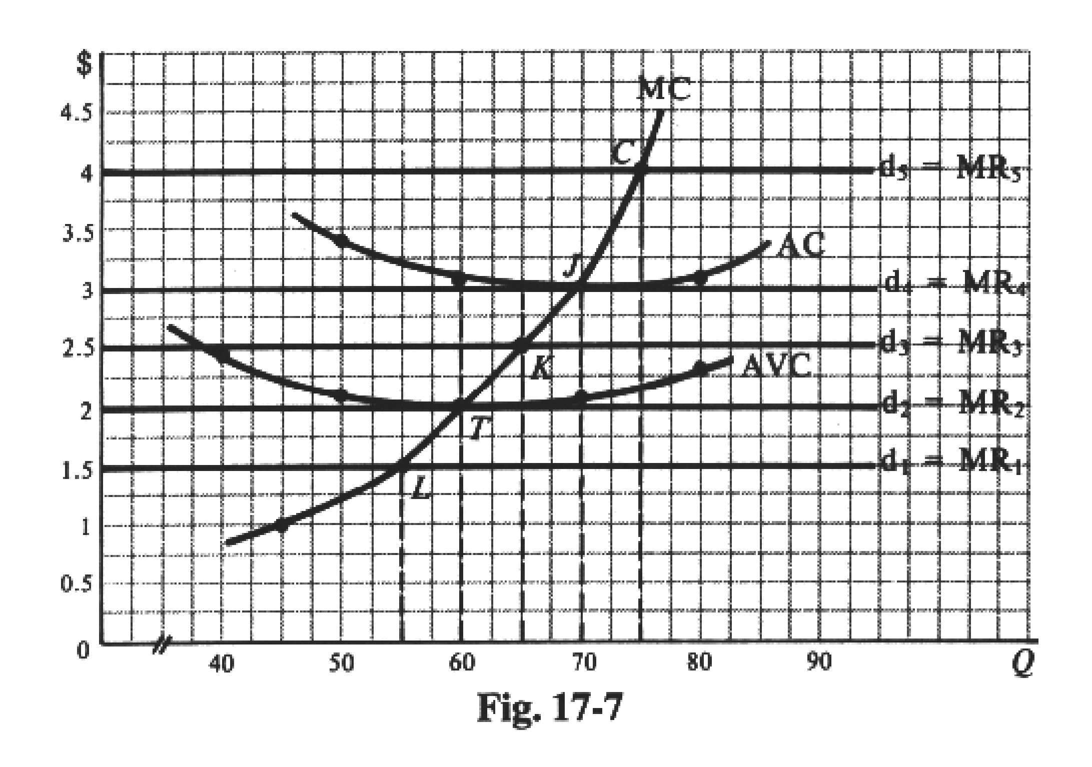


Fig. 17-7

أ- أنظر الشكل 7-17.

الشكل 7-17.

ب- يوضح الجدول 6-17 انه فى حالة المنحنى d_5، تنجح الشركة فى معظمة إجمالى أرباحها . وعند TR = TC تصل الشركة إلى نقطة التعادل. أما فى حالة الجدول d_3 تنجح الشركة فى تدنية إجمالى خسائرها عند $33.80 بإنتاج 65 وحدة .

فإذا توقفت الشركة عن الإنتاج، فسوف تتكبد خسارة مساوية لإجمالى تكلفتها الثانية وقدرها 65 دولار . وعليه لابد للشركة مـــن مواصلة الإنتاج حتى تتمكن من استرداد إجمالى تكلفتها المتغيرة . بالإضافة إلى جانب من إجمالى تكاليفها الثابتة . وعند d_2، نجـــد أن إجمالى خسائر الشركة = $65 (مقربة إلى اقرب دولار)، سواء قامت بالإنتاج أم لا، وهذه هى نقطة الإغلاق بالنسبة للـــشركة .

وعند d_1 نجد أن افضل مستوى للإنتاج هو 55 وحدة (حيث MR = MC الآخذة فى الارتفاع) الا انه عند هذا المستوى من الإنتاج، سوف يكون إجمالى خسائر الشركة مساويا لــ 92..40$، وبالتوقف عن الإنتاج تماما والخروج من النشاط تحد الشركة من إجمالى خسائرها عند $P = \$1.50$.

الجدول 17-6

الطلب	Q	AC($)	الربح لكل وحدة بالدولار	إجمالى الربح بالدولار	الناتج
$D_5(P = \$4)$	75(النقطةC)	3.03	0.97	+72.75	معظمة إجمالى الربح
$D_3(P = \$3)$	70(النقطةJ)	3	0	0	نقطة التعادل
$d_3(P = \$2.50)$	65(النقطةK)	3.02	-.52	-33.80	تدنية إجمالى الخسارة
$D_2(P = \$2)$	60(النقطةT)	3.08	-1.08	-64.80	نقطة الإغلاق
$d_1(P = \$1.50)$	55(النقطةL)	3.18	-1.68	-90.40	الشركة التى لم تنتج

17.10. على نفس مجموعة المحاور ارسم منحنيات تقليدية لــ ACو AVCو MC بالإضافة إلى5 منحنيات طلب بديلة قد تواجهها الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة . وارسم d_5 على النحو الذى يوضح أن الشركة تحقق أرباحا، حدد بالنقطة A موقع إنتاج الشركة وبالنقطة AB الربح لكل وحدة . وارسم d_4 بالشكل الذى يوضح وصول الشركة لنقطة التعادل، موضحا بالنقطة C موقع إنتاج الشركة . وارسم d_3 بالشكل الذى يوضح أن الشركة تصل إلى تدنية إجمالى خسائرها، موضحا بالنقطة *D* موقع إنتاج الشركة وبالنقطة d_3 خسائرها لكل وحدة . وارسم d_2 بالشكل الذى يوضح وصول الشركة إلى نقطة الأقفال . موضحا بالنقطة F موقع إنتاج الشركة (إذا كانت ترغب فى الإغلاق) وبنقطة FG حجم خسائرها لكل وحدة . أخيرا ارسم D على الشكل الذى يوضح أن الشركة قد تفضل الإغلاق بدلا من الإنتاج عند النقطة H .

الحل:

أنظر الشكل17-8

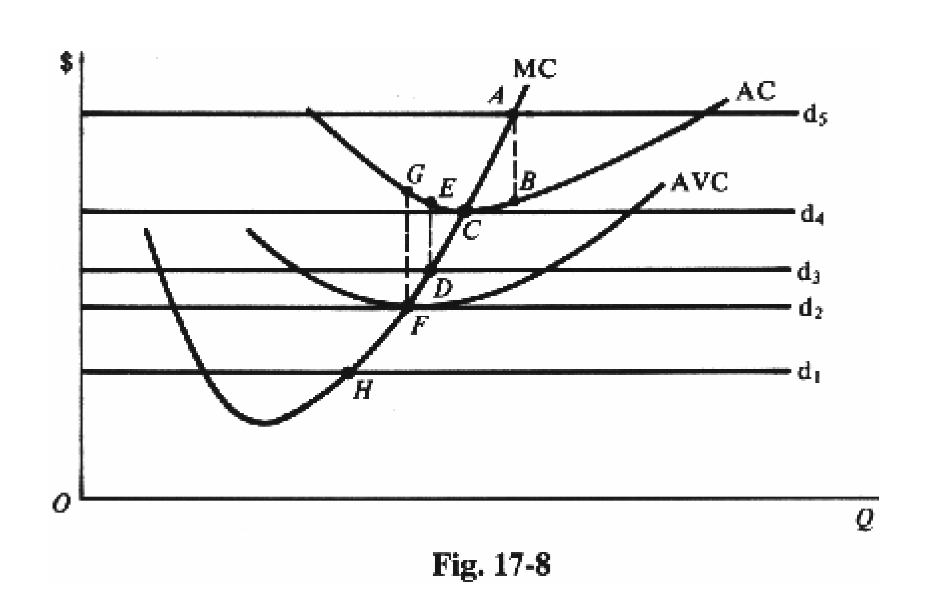


Fig. 17-8

منحنى عرض الشركة فى المدى القصير

17.11. أ- ما الذى يمدنا بمنحنى عرض الشركة فى المدى القصير ؟ ولماذا ؟

ب- ارسم منحنى العرض فى المدى القصير لشركة تعمل فى إطار المنافسة الكاملة المسالة 17.9 ومنحنى العـــرض فى المــــدى القـــصير للصناعة بأسرها بغرض وجود 100 شركة متماثلة فى هذه الصناعة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة، (ونعرض ثبات عناصر الإنتاج)

الحل:

أ- أفضل مستوى إنتاج لآى شركة هو المستوى الذى تكون فيه MC = MR. وبم انه فى حالة المنافسة الكاملة تكون P = MR، لذا فلابد أن تقوم الشركة بالإنتاج حيث P = MC المرتفعة طالما أن P اكبر من AVC. وبمعرفة سعر السوق، يمكننا من خلال منحنى MC استخلاص حجم ما تنتجه وتبيعه الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة فى ظل هذا السعر . ولا تتعدى هذه العلاقـــة الفريدة بين السعر والكمية من أن تكون أى شئ خلاف منحنى العرض . ولذلك يمكنا القول أن وجود منحنى MC للشركة فـــوق AVC أو نقطة الإغلاق الخاصة بها – هو عبارة عن منحنى العرض فى المدى القصير لوحدة الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة.

ب- يوضح القسم (أ) من الشكل 9-17 منحنى العرض فى المدى القصير للشركة التنافسية . لاحظ أنه عند الأسعار الأدنى من $2 تقوم الشركة بإنتاج (صفر) من الوحدات . ويوضح القسم (ب) منحنى العرض فى المدى القصير للصناعة بأســـرها (S) لاحـــظ أن الكمية التى تطرحها هذه الصناعة عند كل سعر اكبر 100مرة من الكمية التى تطرحها شركة واحدة، مما يعكس الافتــــراض القائــــل بوجود 100 شركة متماثلة فى هذه الصناعة (ويشير الرمز ∑ إلى جمع...). ويعتمد هذا الاستنتاج على الافتراض القائل بأنـــه كلمـــا ارتفع سعر السلعة وقامت كل شركة فى الصناعة بالتوسع فى إنتاجها كلما بقى سعر عناصر الإنتاج ثابتا .

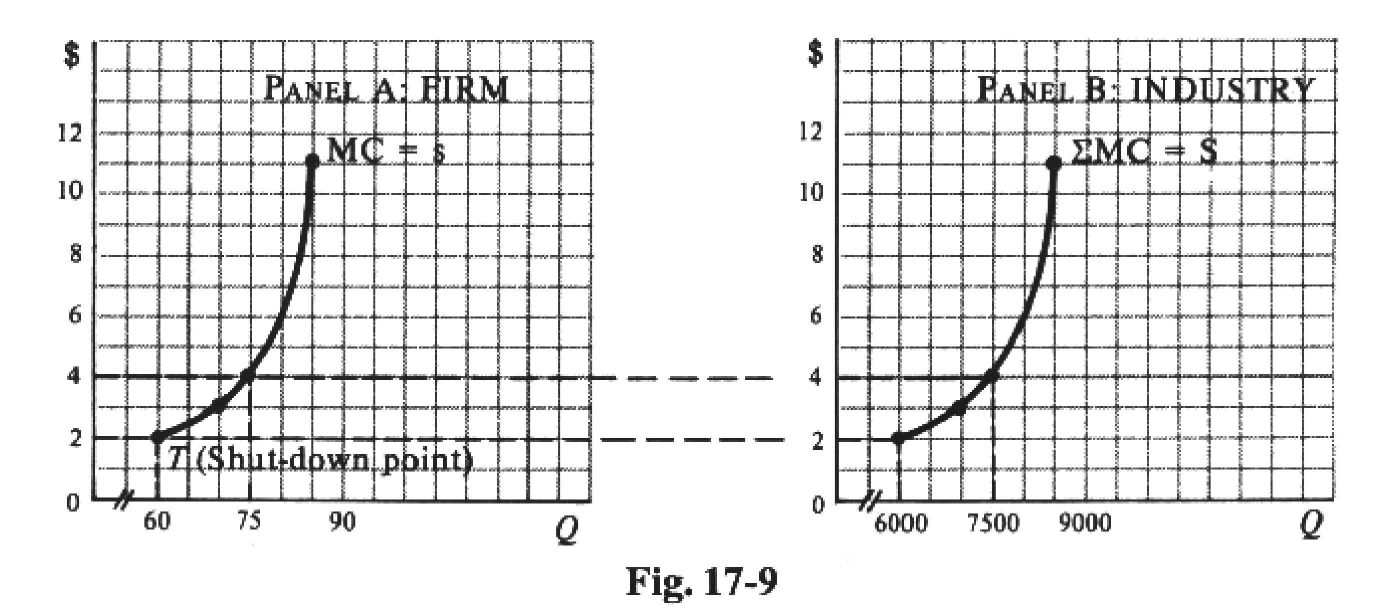


Fig. 17-9

17.12. أ- أعد رسم الشكل 9-17. وأضف إلى القسم (ب) منحنى طلب السوق من النوع التقليدى لإحـــدى الـــسلع، بحيـــث يتقاطع هذا المنحنى مع منحنى عرض السوق عند P = $4. وأضف إلى القسم (أ) منحنى طلب الـــشركة ومنحـــنيى AC و AVC الخاصين بها (من المسالة 17.9)

ب- وضح تتابع الأحداث المبينة فى هذا الشكل :

الحل:

أ- أنظر الشكل 10-17

ب- يمكن إيضاح تتابع الأحداث الواردة فى الشكل على النحو التالى :

نبدأ بالقسم (أ) مع منحنى MC للشركة عندما يكون فوقا من AVC أو نقطة الإغلاق . وهذا هو منحنى العرض القصير للشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة (S) . وبضرب هذا المنحنى فى 100، نحصل على منحنى العرض فى المدى القصير للصناعة التنافسية (S فى القسم ب) . وعند تقاطع منحنى طلب السوق D ومنحنى العرض (S) نحصل على سعر توازن السوق وهو 4$(النقطة E فى القسم ب) . والجدير بالذكر أن كل الشركات لا يمكنها التأثير بمفردها على سعر السلعة، (وهو ما يعنى أن كل شركة هى مجرد متلق سعرى) ويمكنها بيع أى كمية من السلعة مقابل هذا السعر . ولذلك يكون منحنى طلب كل شركة أفقيا أو لا نهائى المرونة عند سعر التوازن فى السوق (4$)، حيث أن P ثابتة، P = MR و MR = D (فى القسم أ) . وبمعرفة منحنى MC للشركة، يمكن القول أن الشركة تنتج عند MR= P = MC المرتفعة (75 وحدة فى القسم أ) . وبم انه توجد 100 شركة متماثلة فى الصناعة، لذا فإن كمية توازن السوق هى 7500 وحدة (القسم ب) وعند 75 وحدة من الإنتاج، تحقق كل شركة ربحا لكل وحدة = الفائض فى P عن AC (0.97$من الجدول 5-17)، كما أن كل شركة تحقق معظمة إجمالى أرباحها عند 73$ (مقربا إلى اقرب دولار)، وذلك بضرب الربح لكل وحدة وهو 0.97$ فى Q = 75 .

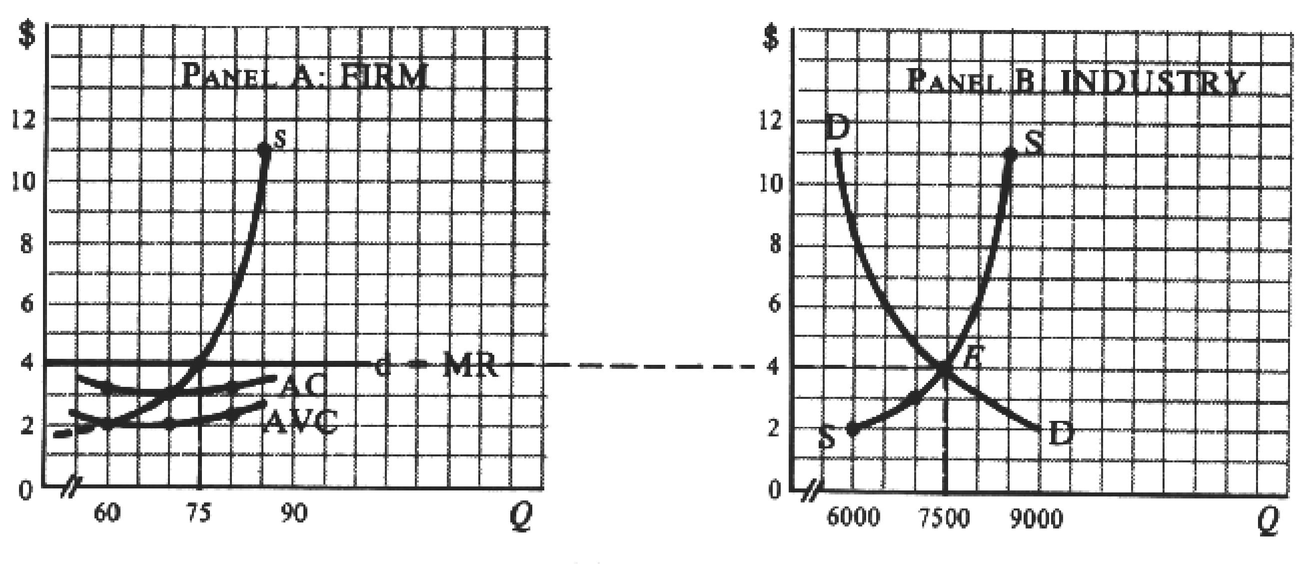


Fig. 17-10

توازن الشركة التنافسية فى المدى الطويل

17.13. بداية من النقطة E فى الشكل 4-17، وضح ما الذى يحدث إذا كان سعر التوازن فى السوق:

أ- يرتفع

ب- ينخفض

الحل:

أ- يوضح الشكل 11-17انه كلما ارتفع سعر توازن السوق كلما انحرف d إلى اعلى، وصولا إلى d' مثلا . وتقوم كل شركة عندئذ بالإنتاج عند النقطة A فى المدى القصير، حيث MR أو P= MC المرتفعة . وتقوم كل شركة بتحقيق ربح لكل وحدة قدره AB . وتجذب هذه الأرباح شركات أخرى بدورها لدخول هذه الصناعة فى المدى الطويل، وهو ما سوف يزيد حجم إنتاج الصناعة ويعمل على خفض سعر السوق حتى تضطر جميع الشركات (القديمة منها والحديثة) إلى الإنتاج عند النقطة E، حيث P = SAC= SMC= ادنى LAC، وتكون جميع الشركات فى حالة توازن فى المدى الطويل . والآن يكون إنتاج الصناعة اكبر من ذى قبل نظرا لوجود عدد اكبر من الشركات . أما سعر السوق فانه يبقى مماثلا لسعر التوازن الأصلى فى المدى الطويل . وذلك إذا افترضنا أن أسعار عناصر الإنتاج تبقى ثابتة .

ب- يوضح الشكل 12-17 انه كلما انخفض سعر السوق، كلما انحرف D إلى اسفل وصولا إلى 'd وعندئذ تقـوم كـل شـركة بالإنتاج عند النقطة G فى المدى القصير حيث MR أو P = MC المرتفعة (طالما أن $P >$ AVC) وتسبب فى خسارة لكـل وحدة قدرها CF . ونتيجة لذلك تنسحب بعض الشركات من الصناعة فى لمدى الطويل وسيؤدى ذلك إلى خفض إنتاج الـصناعة ورفع سعر السوق . ويستمر هذا الوضع إلى أن تقوم كافة الشركات المتبقية بالإنتاج عند النقطة E، حيـث P= SAC= SMC = ادنى LAC، وهكذا تعود الشركات إلى حالة التوازن فى المدى الطويل . ويعتمد هذا الاستنتاج على الافتراض بأن أسعار عناصـر الإنتاج تبقى ثابتة كلما كان هناك طلب على عدد أقل فأقل من تلك العناصر.

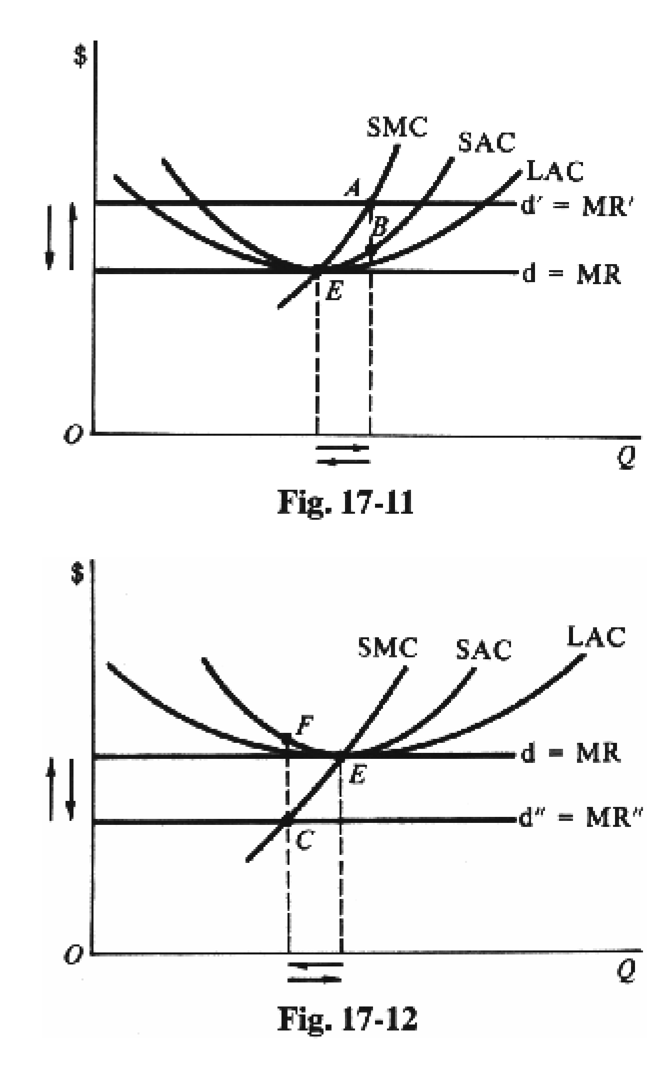


Fig. 17-11

Fig. 17-12

17.14أ- ما هى مميزات المنافسة الكاملة ؟

الحل:

لعل أهم مميزات المنافسة الكاملة هى أن الموارد تستغل بأفضل صورة ممكنة لإنتاج السلع والخدمات التى يكون المجتمع فى أمس الحاجة أليها، وأن المستهلكين يدفعون أقل الأسعار الممكنة وفى توازن المدى الطويل، تعمل كل شركة فى إطار المنافسة الكاملة على تـشغيل الحجم الأمثل للمصانع لتحقيق المستوى الأمثل من الإنتاج . ويتضح ذلك من ادنى نقطة على منحنى SAC، والذى يمدنا بأدنى نقطة لمنحنى LAC . وليس من الممكن ترتيب الموارد بشكل اكثر كفاءة . والأكثر من ذلك هو قوى التنافس تعمل على استبعاد الأربـاح فى المدى الطويل، وهو ما يؤدى إلى وصول المستهلك على السلعة أو الخدمة عند P = أدنى LAC . وبم أن سعر السلعة يقيس بمـا تقدمه أخر وحدة منتجة من السلعة للمستهلك من منفعة أو إشباع، لذا فأن ذلك يتساوى مع MC لإنتاج هذه الوحدة . ولا توجد طريقة أفضل لاستخدام هذه الموارد، وهو ما يعنى أنه لا يمكن استخدام نفس الموارد لإنتاج سلع وخدمات ذات منفعة أو إشباع اكبر

للمستهلك . وعليه يتم اتباع سياسة المنافسة الكاملة كمعيار يتم بمقتضاه مقارنه (تقييم كفاءة أشكال السوق الأخرى والوارد مناقشتها فى الفصلين 18و 19) .

17.15.ما هى أهم مساوئ المنافسة الكاملة ؟

الحل:

أولا : يعتقد بعض الاقتصاديون انه بينما قد تكون المنافسة الكاملة هى افضل أشكال السوق فى فترة زمنية معينة، ألا أنها قد لا تكون هى الأكثر كفاءة مع امتداد الزمن . فالشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة عادة ما تكون صغيرة ولا تحقق أرباحا (عدا العائد العادى على استثماراتها) فى المدى الطويل . ومن ثم لا تتمكن الشركة من أجراء ما يكفيها من برامج البحث والتنمية، وهى البرامج التى تعتبر هى مسئولية اكثر من غيرها عن ارتفاع مستوى المعيشة فى أيامنا هذه . ما سهل وأسرع قيام الشركات بسرقة التقنيات الجديدة التى تبتكرها إحدى الشركات، مما لا يجعل الشركة المبتكرة تتمتع بأى ميزة تنافسية نظير ابتكارها .

ثانيا :- لا تعد المنافسة الكاملة هى الأكثر كفاءة إلا إذا كان سعر وتكلفة السلعة يعكسان بشكل صادق ودقيق المزايا والتكاليف الاجتماعية . ولا يتحقق هذا فى جميع الأحوال . فعلى سبيل المثال عادة ما تكون التكلفة التى يتحملها المجتمع ككل عند قيام أحد المنتجين بتلويث البيئة أكبر من التكاليف الخاصة التى يتحملها المنتج . وبم أن المنتج يعادل تكاليفه الخاصة MCمع MRالخاصة به لتحديد افضل مستوى للإنتاج، لذا فأن وجهه نظر المجتمع ترى أن ما يتم إنتاجه من هذه السلعة يفوق الحد المطلوب فعليا .

ثالثا :- قد يؤدى توزيع الدخل الناجم عن إطار المنافسة الكاملة إلى توسيع الفجوة بين الأثرياء والفقراء . ولذلك توجد حاجة إلى تدخل الحكومة، لكى تتمكن من تحقيق وضع أكثر عدلا وأنصافا من توزيع الدخل، وذلك من خلال تبنى سياسات ملائمة للضرائب والدعم، علها تفلح فى توفيق أو تقريب التكاليف والمزايا الاجتماعية العامة مع التكاليف والمزايا الخاصة . كذلك توجد بعض السلع والخدمات – كالحماية السعرية –والتى يتم توفيرها من خلال التدخل الحكومى وليس فى إطار السوق الحرة .

17.16.أرسم شكلا من قسمين يوضح:

أ- واحدة بين عدد هائل من الشركات المتماثلة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة

ب- الصناعة التى تعمل تلك الشركة ضمنها . أبدا بمنحنى طلب الصناعة (D) ومنحنى عرضها (S) . مفترضا أن هذه الشركة تعمل أصلا ضمن توازن المدى الطويل . وسوف نفترض أن طلب هذه الصناعة يزداد إلى ' D . فسر تتابع الأحداث التى تنجح من خلالها الصناعة والشركة فى تحقيق التوازن فى كل من المدى القصير والمدى الطويل . (كما سنفترض أن أسعار عناصر الإنتاج تبقى ثابتة ثم ارسم منحنى العرض الخاص بهذه الصناعة فى المدى الطويل .

الحل:

أ- توضح النقطة E_1 فى القسم ب فى الشكل 17-13 سعر التوازن الأصلى فى السوق، حيث تكون الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة فى حالة التوازن فى المدى الطويل (النقطة E فى القسم (أ) . وسوف نفترض الآن وجود سبب ما (كحدوث تغير فى الأذواق) أدى إلى زيادة طلب البضاعة إلى D′ . هنا يتم تحديد سعر التوازن الجديد فى السوق عند النقطة E_2 . وسوف تكون كل شركة فى حالة التوازن فى المدى القصير بالإنتاج عند النقطة A حيث MC = MR = D′ المرتفعة، كما ستحقق كل شركة ربحا لكل وحدة قدره AB، وسوف تجذب هذه الأرباح المزيد من الشركات إلى الصناعة حتى يزداد منحنى عرض الصناعة من S إلى S’ كما يوجد نقطة توازن جديدة هى E_3 . وتعود الشركة إلى نقطة التوازن الأصلية فى المدى الطويل وهى النقطة E . ويصبح إنتاج الصناعة أكبر حجما نظرا لدخول شركات جديدة إلى الصناعة فى المدى الطويل . وتكون أسعار التوازن عند النقطتين E_1و E_3 متماثلة نظرا لكوننا قد افترضنا ثبات أسعار عناصر الإنتاج . ويوصل E_1و E_3، نحصل على منحنى العرض الأفقى لهذه الصناعة فى المدى الطويل، ومن ثم يتضح لنا أن هذه الصناعة ذات تكلفة ثابتة .

17.7. أ- ارسم شكلين متشابهين للقسم (ب) فى الشكل 13-17 يوضحان صناعة متزايدة التكاليف ومتناقصة التكاليف .

ب- باستخدام الأمثلة فسر وجود صناعات ذات تكاليف متزايدة وأخرى ذات تكاليف متناقصة.

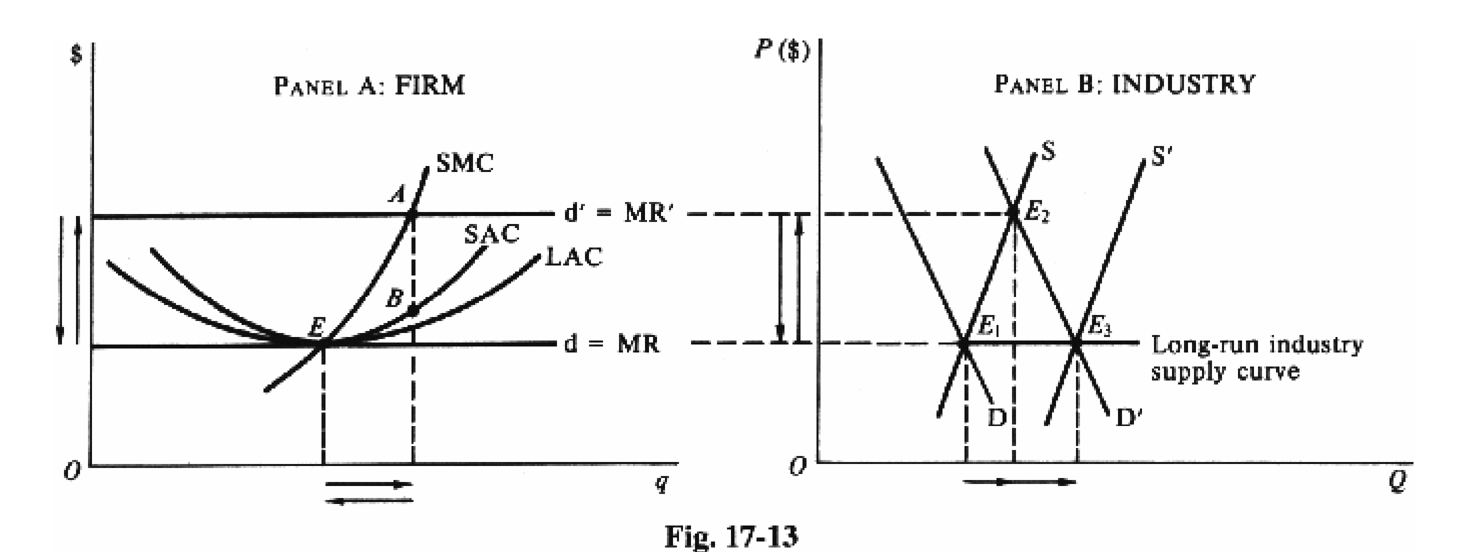


Fig. 17-13

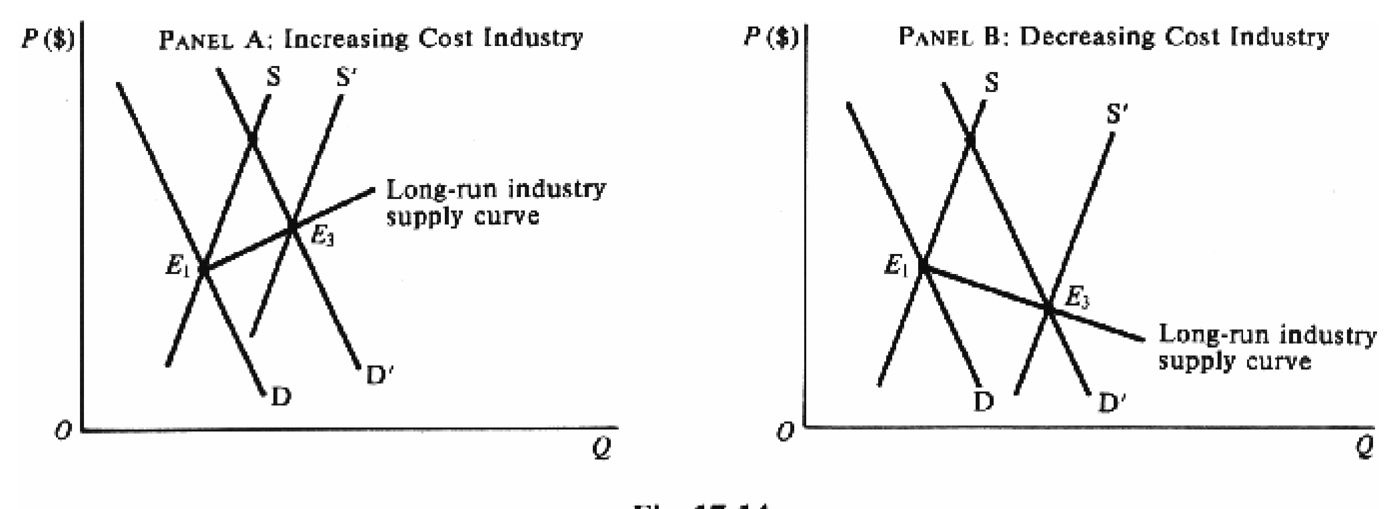


Fig. 17-14

الحل:

أ- أنظر الشكل 14-17

ب- إذا كانت الصناعة تستخدم موارد شديدة التخصص (بدلا من موارد تستخدمها صناعات أخرى كثيرة أو موارد متاحة على نطاق واسع)، يصبح من المحتمل أن تكون هذه الصناعة ذات تكاليف متزايدة، ومعنى ذلك انه عندما يزيد الطلب على الموارد المتخصصة بغرض التوسع فى إنتاج الصناعة، يصبح من المحتمل أن ترتفع أسعار الموارد، الأمر الذى يتسبب فى انحراف جميع منحنيات التكلفة لجميع الشركات إلى اعلى . فعلى سبيل المثال إذا حدث تغير فى الأذواق لصالح أحد أنواع اللحوم، ربما سوف يترتب على ذلك زيادة الإنتاج وارتفاع الأسعار (أنظر القسم (أ)) . وكثيرا ما نشير إلى هذه الظاهرة اللاوفورات الخارجية " . ومن ناحية أخرى نجد بعض الحالات النادرة – مثل التوسع فى إنتاج إحدى الصناعات – حيث قد تنخفض أسعار عناصر الإنتاج . ويؤدى ذلك إلى انخفاض جميع منحنيات تكلفة الشركات، ويؤدى إلى وجود منحنى عرض مائل لهذه الصناعة فى المدى الطويل . (أنظر القسم ب) . فعلى سبيل المثال قد يؤدى إنشاء المزيد من الشركات فى منطقة ما إلى أحداث تطورات أو تحسينات فى النقل والمواصلات بغرض خفض التكاليف التى تتحملها جميع الشركات العاملة فى هذه الصناعة . ونشير إلى هذه الظاهرة بمصطلح " الوفورات الخارجية " .

اختر الإجابة الصحيحة

1. فى حالة المنافسة الكاملة

أ- يوجد عدد كبير من البائعين المستقلين للسلع، وكل منهم صغير بالنسبة للسوق إلى الحد الذى لا يمكنه من التأثير على سعر السلعة.

ب- تكون المنتجات التى تطرحها الشركات فى السوق أما متجانسة أو متماثلة .

ج- يمكن دخول الشركات او خروجها من الصناعة دون صعوبة تذكر

د- جميع ما سبق

2. تقوم الشركة بمعظمة إجمالى أرباحها عند :

أ- TC =TR

ب- TC اكبر من TR

ج- تكون TR أكبر من TC

د- وصولها إلى نقطة التعادل

3. منحنى طلب الشركة التى تعمل فى إطار المنافسة الكاملة يكون :

أ- سالب الميل

ب- موجب الميل

ج- أفقيا

د- أى من الإجابات السابقة

4. تكون MR للشركة التى تعمل فى إطار المنافسة الكاملة :

أ- مساوية التغير فى TR لكل وحدة تغير فى الكمية المباعة

ب- تساوى P

ج- ثابتة

د- جميع ما سبق

5. عند اتباع المنهج الحدى يكون افضل للإنتاج للشركة التى تعمل فى إطار المنافسة الكاملة هو الإنتاج الذى يتحقق عند:

أ- MR أو P = MC المرتفعة

ب- MR أو P = MC المنخفضة

ج- AC تكون فى ادنى مستوى لها

د- AVC تكون فى ادنى مستوى لها

6. إذا كانت P = AC عند الإنتاج حيث MC أو P= MC المرتفعة، فأن الشركة :

أ- تحقق أرباحا

ب- تصل إلى نقطة التعادل

ج- تحقق تدنية الخسائر

د- تصل إلى نقطة الإغلاق

7. إذا كانت P أصغر من ACوأعلى من AVC عند افضل مستوى للإنتاج تكون الشركة:

أ- تصل إلى نقطة الإغلاق

ب- تصل إلى نقطة التعادل

ج- تقوم بتدنيه إجمالى خسائرها

د- تقوم بمعظمة إجمالى أرباحها

8. إذا كانت P أصغر من ACوأعلى من AVC عند افضل مستوى إنتاج فان الشركة:

أ- تتكبد لخسائر اكبر من TFC الخاصة بها

ب- تتكبد خسائر مساوية لـــ TFC الخاصة بها

ج- تتكبد لخسائر أصغر من لـــ TFC الخاصة بها

د- تحقق أرباح

9. تصل الشركة إلى نقطة الإغلاق عند الإنتاج الأدنى:

أ- AC

ب- AVC

ج- MC

د- P

10. منحنى العرض فى المدى القصير للشركة الثانية هو القسم المرتفع من

أ- منحنى MC اعلى من AVC

ب- منحنى ACاعلى من AC

ج- منحنى AC اعلى من AVC

د- منحنى AVCاعلى من MC

11. أن الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة وفى حالة التوازن فى المدى الطويل تنتج:

أ- P= SAC المنخفضة

ب- P = LAC المنخفضة

ج- P= SMC

د- جميع ما سبق

12. إذا ارتفعت عناصر الإنتاج مع التوسع فى إنتاج الصناعة فى المدى الطويل فأننا نحصل على:

أ- صناعة ذات تكلفة ثابتة

ب- صناعة ذات تكلفة متناقصة

ج- صناعة ذات تكلفة متزايدة

د- أى مما سبق

ضع علامة صح أو خطأ

13. فى حالة المنافسة الكاملة تقوم الشركات ببيع السلع المتجانسة
14. فى صناعات المنافسة الكاملة، يمكن لكل شركة التأثير على سعر السلعة
15. يمكن للشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة بيع أى كمية من السلعة بالسعر السائد فى السوق
16. فى المدى القصير يتم معظمة إجمالى الأرباح عند النقطة حيث يكون إجمالى التكلفة وإجمالى الإيرادات عند أعلى مستوى لها .
17. فى إطار المنافسة الكاملة، تكون الإيرادات الحدية مساوية لسعر السلعة
18. تنجح الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة فى معظمة أرباحها عند النقطة حيث يكون منحنى إيراداتها الحدية أو سعرها متقاطعا مع القسم المرتفع لمنحنى تكلفتها الحدية.
19. تصل الشركة إلى نقطة الإغلاق عندما يتساوى السعر مع متوسط التكلفة
20. تصل الشركة إلى نقطة التعادل عندما يتساوى السعر مع متوسط التكلفة المتغيرة
21. يمكن الحصول على منحنى عرض الشركة من خلال منحنى تكلفتها الحدية بأكمله
22. تصل جميع الشركات التى تعمل فى إطار المنافسة الكاملة إلى نقطة التعادل فى المدى الطويل
23. فى حالة الصناعات ذات التكلفة الثابتة يكون منحنى العرض فى المدى الطويل مائلا لأعلى
24. مع التوسع فى إنتاج الصناعة يزداد الطلب على عناصر الإنتاج ودائما ما يدفع بأسعار عناصر الإنتاج نحو الارتفاع .

الإجابة على اختر الإجابة الصحيحة وضع علامة (√) أو (X)

1. (d)	7. (c)	13. (T)	19. (F)
2. (c)	8. (c)	14. (F)	20. (F)
3. (c)	9. (b)	15. (T)	21. (F)
4. (d)	10. (a)	16. (F)	22. (T)
5. (a)	11. (d)	17. (T)	23. (F)
6. (b)	12. (c)	18. (T)	24. (T)

السعر والإنـتاج: الاحتـكار

موجز الفصل الثامن عشر

الاحتكار الخالص هو أحد أشكال السوق، حيث يوجد بائع واحد للسلعة، ولا توجد بدائل قريبة الشبه بتلك السلعة. **1.**

مواجهة منحنى طلب الصناعة السالب الميل، ولذلك فإن منحنى الإيرادات الحدية يكون أسفل منحنى الطلب. فى يكون الاحتكار**2.**

لعل أفضل مستويات الإنتاج للمؤسسة الاحتكارية هو ذلك الذي تتساوى عنده الإيرادات الحدية والتكلفة الحدية. وفي المـــدى **3.**
القصير يكون باستطاعة المحتكر تحقيق أرباح أو تكبد خسائر أو الوصول إلى نقطة التعادل.

تقاضي أسعار مختلفة لكميات مختلفة من السلعة أى يمكن للمؤسسة الاحتكارية زيادة إجمالي الأرباح بممارسة مبدأ التمييز السعري،**4.**
أسواق مختلفة. فى من أنواع مختلفة من المستهلكين أو

5. لما كان السعر يفوق الإيرادات الحدية، لذا يقوم المحتكر بإنتاج أقل وتقاضي سعر أعلى من المنافس الكامل. ولذلك يؤدي الاحتكار الخالص إلى سوء توزيع الموارد.

هذه الحالة تحقيق عوائـــد فى ظل قوانين حكومية معينة، حتى لا يتسنى للمحتكر فى كثيراً ما يتم السماح للاحتكار الطبيعي بالعمل**6.**
مبالغ فيها على استثماره.

قائمة بأهم المصطلحات الواردة فى الفصل الثامن عشر

المدى الطويل)، الأمر الـــذي فى متوسط تكاليفها فى **الاحتكار الطبيعي**: وهى شركة تحقق عوائد قياسية متزايدة (أي انخفاض مستمر
يمكنها من توفير كل حاجة السوق بتكلفة حدية أقل مما هو ممكن لشركتين أو أكثر.

) وفى 3) ومن مجموعات مختلفة (2) لكميات مختلفة (1العملية التي تنطوي على تقاضي أسعار مختلفة للسلعة: (وهى **التمييز السعري**:
أساق مختلفة.

الاحتكار الخالص: وهو شكل السوق عندما يكون هناك بائع واحد لسلعة ما، ولا توجد بدائل قريبة الشبه بتلك السلعة.

مجمل الفصل الثامن عشر:السعر والإنتاج : الاحتكار

18.6 تقنين الاحتكار

تعريف الاحتكار الخالص18.1

الاحتكار الخالص هو أحد أشكال السوق، حيث يوجد بائع واحد للسلعة ولا يوجد بدائل قريبة الشبه بتلك السلعة. وعليه، يعد هيكل السوق هذا على طرف نقيض من المنافسة الكاملة. وقد يكون الاحتكار ناجماً عن:

) الامتيازات الحكومية.4) براءات الاختراع، (3) الرقابة على إمدادات المواد الخام، (2) زيادة العوائد القياسية، (1(

□

مثال18.1 : عادةً ما تحقق شركات توزيع الكهرباء والخدمة التليفونية وغيرها من المرافق العامة عوائد قياسية متزايدة (أي تناقص فى المدى الطويل)، مع اختلاف مستويات الإنتاج وأحجامه. ويؤدي ذلك إلى قيام شركة واحدة بتلبية احتياجات فى متوسط تكاليفها ظل فى – التي تمثل احتكاراً طبيعياً –السوق بأكملها، وبتكلفة حدية أقل مما هو ممكن لشركتين أو أكثر. وعادةً ما تعمل هذه الأنشطة الأمريكية، والتي كانت تحتكر إنتاج الألومنيوم Alcoaامتياز حكومي معين، كما أنها تخضع للتقنين الحكومي. وإليك مثال شركة إجمالي المعروض من البوكسايت (وهي فى الولايات المتحدة قبيل نشوب الحرب العالمية الثانية. وكانت تلك الشركة تتحكم فى برمته المادة الخام اللازمة لإنتاج الألومنيوم). كما قد يتحقق الاحتكار نتيجة لامتلاك إحدى الشركات لبراءة اختراع تحظر قيام الشركات الأخرى بإنتاج نفس السلعة.

الطلب والإيرادات الحدية18.2

في ظل وجود حالة من الاحتكار الخالص، تكون الشركة نفسها هي الصناعة، وتواجه منحنى طلب الصناعة السالب الميل على فى P تكون أقل منMRبيع المزيد من السلعة، لابد له من خفض السعر. معنى ذلك أن فى هذه السلعة. ولذلك، فإذا رغب المحتكر حالة المحتكر، ويقع منحنى MR أسفل منحنى D.

□

مثال18.2: فى الجدول 18-1) العمودان (1)و(2يمدنا بجدول الطلب الذي تواجهه إحدى الشركات الاحتكارية. ويمكن الحصول). ويجدر القول أن القيم 2العمود (فى القيمة المناظرة لها فى)1العمود (فى) بضرب كل قيمة واردة3العمود (فى الواردةTRعلى قيم لثلاثة MR المتتالية. ونلاحظ أن TR المتتالية، وتظهر مسجلة بين المبيعات ومستويات TR) هي الفروق بين قيم 4 بالعمود (MR وحدات (وهو ما 3 إلى 2المبيعات من فى نتيجة للزيادةTR فى وحدة هي التغير2.5 والمسجلة كمستوى المبيعات –دولارات ونلاحظ أن قيم 18-1الشكل فى بيانياًMRوP سنحتاجه لاحقاً لإيجاد مستوى التوازن للإنتاج الخاص بالمحتكر). ويظهر كل من MR تظهر موضحة بالرسم بين مستويات المبيعات المتتالية.

جدول18-1

(1) P($)	(2) Q	(3) TR($)	(4) MR($)
8.00	0	0	
			7
7.00	1	7.00	
			5
6.00	2	12.00	
*5.50	2.5	13.75	
			3

5.00	3	15.00	
4.00	4	16.0	1
3.00	5	15.00	-1
2.00	6	12.00	-3
1.00	7	7.00	-5
0	8	0	-7

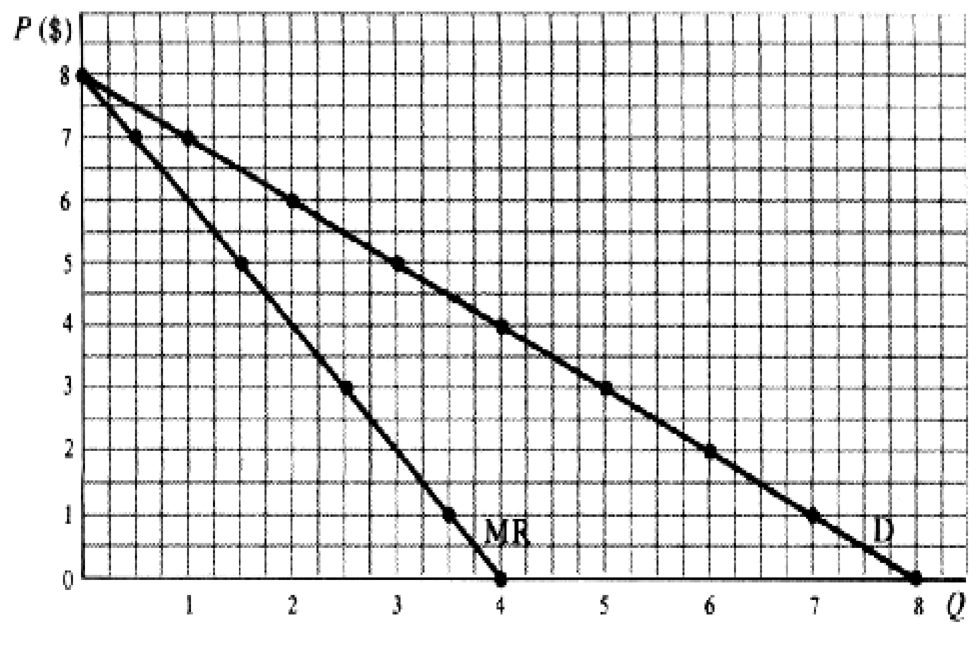


Fig. 18-1

معظمة الربـح18.3

. وعندئذ يتم حذف السعر من منحنى MR = MCتتحقق معظمة الربح عند أفضل مستوى من الإنتاج بالنسبة للمحتكر عند
) أو يتكبد خسائر أو يصل إلى نقطة 3-18 عند هذا الإنتاج، يمكن للمحتكر أن يحقق أرباحاً (أنظر مثال ACالطلب. وطبقاً لمستوى
).11-18المدى القصير (أنظر المسألة فى التعادل، أو تدنية إجمالي الخسائر

) 2 ويمدنا العمـــودان (1-18) مأخوذة من الجدول 4) إلى (1الأعمدة من (فى نجد أن القيم الواردة2-18 : فى الجدول **18.3مثـال**
. ويـــتمكن 5 و 3،2، 1 هذا الجدول فهي مشتقة من القيم الواردة بالأعمـــدة فى المألوفة. أما باقي القيمTC) بأحد جداول 5و(
، وعند هـــذا الإنتـــاج، $5.50 وحدة بالسعر 2.5، حيث يقوم بإنتاج وبيع 3.75$المحتكر من معظمة إجمالي الأرباح عند
TRإنتاجه ومبيعاته، حيث أن ذلك من شأنه زيادة فى ، سيقوم المحتكر بالتوسعMC تفوق MR. وطالما أن MR = MC = $3
). ومعنى هـــذا 2-18 (أنظر الجدول MC أقل من MR (كما تتزايد الأرباح). ويكون العكس صحيحاً عندما تكونTCأكثر من
. ويمكن التوصل إلى نفس النتيجة باتباع منهج "إجمالي الإيرادات وإجمالي التكلفة" MR = MCأنه تتم معظمة إجمالي الأرباح حيث
).8-18(أنظر المسألة

جدول18-2

(1) P(($)	(2) *Q*	(3) TR($)	(4) MR($)	(5) TC($)	(6) MC($)	(7) AC($)	(8) الربح/وحدة (بالدولار)	(9) إجمالى الربح (بالدولار)
8.00	0	0	7	6	2	…	…	-6.00
7.00	1	7.00	5	8	1	8.00	-1.00	-1.00
6.00	2	12.00		9		4.50	+1.50	+3.00
*5.50	2.5	13.75	3	10	3	4.00	-1.50	+3.75*
5.00	3	15.00	1	12	8	4.00	+1.00	+3.00
4.00	4	16.00	-1	20	15	5.00	-1.00	-4.00
3.00	5	15.00		35		7.00	-4.00	-20.00

(ويمكـــن 2-18الشكل فى **:** كذلك يمكن مشاهدة مستوى الإنتاج المؤدي إلى معظمة الأرباح لهذه المؤسسة الاحتكارية**18.4مثـال**
، نجد أن أفضل مستويات الإنتـــاج 2-18). وفي الشكل 2-18 من الجدول 7، 6، 4، 3، 2، 1الحصول عليها برسم قيمة الأعمدة
لكل 1.5$وحدة)، تحقق الشركة أرباحاً قدرها 2.5الارتفاع)، وعند هذا المستوى من الإنتاج (فى (آخذةMR = MCتتحقق عند
فى وحدة من الإنتاج مضروبة2.5 (عند 3.75$وحدة إنتاج)، وأرباحاً إجمالية قدرها 2.5 عند AC وDوحدة (المسافة الرأسية بين
لا يعبر عـــن AVC فوق MC ، لذا فإن القسم المرتفع من MR = MC حيث MR تفوق *P* لكل وحدة). ولما كانت 1.5$
المدى الطويل القيام بتعديل حجم المصنع، فى). وباستطاعة هذه الشركة 18.12منحنى عرض هذه الشركة الاحتكارية (أنظر المسألة
تحقيق أرباح نظراً لصعوبة أو استحالة دخول الشركات الأخرى إلى السوق. فى وقد تستمر الشركة

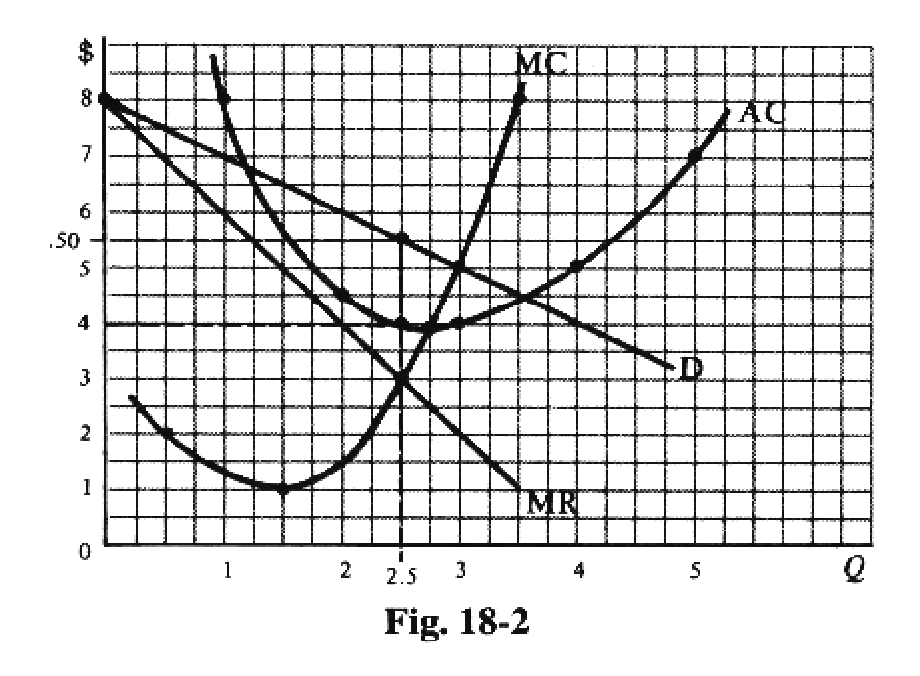


Fig. 18-2

التمييز السعرى18.4

باستطاعة الشركة الاحتكارية زيادة كل من إجمالي إيراداتها وأرباحها عند مستوى معين من الإنتاج والتكلفة وإجمالي التكلفـــة،
ومن (2) لكميات مختلفة، (1)وذلك بممارسة سياسة التمييز السعري. وتنطوي هذه السياسة على تقاضي أسعار مختلفة لنفس السلعة:
وفي أسواق مختلفة.(3) مجموعات مختلفة للمستهلكين،

: ** بإمكان شركات الخدمة التليفونية تقاضي أسعار متباينة من الحاصلين على خدماتها على النحو التالي:18.5مثال**

سنت للمكالمة، 10 سنت للمكالمة، تحديد سعر المكالمات المائة التالية شهرياً بواقع 15تحديد سعر الخمسين مكالمة الأولى شهرياً بواقع وهلم جراً. وعادةً ما تضع شركات توزيع الكهرباء أسعار أقل للاستهلاك المترلي، حيث أنه باستطاعة المــصانع اللجــوء إلى بــدائل أخرى (كتوليد الكهرباء داخل المصانع)، وهو ما يجعل منحنى الطلب الخاص بالمصانع أكثر مرونة من منحنى طلــب المنــازل علــى الكهرباء ولذلك يتم تقسيم الأسواق أو فصلها عن بعضها البعض بعدادات لقياس حجم استهلاك الكهرباء حتى لا تتمكن المصانع من شراء كمية أكبر من احتياجاها بسعر منخفض لكي تبيعه للمنازل بسعر أقل مما يمكنهم الحصول عليه من الشركة الاحتكارية نفــسها. ويحصل المحتكر على الفائدة العظمى من جراء اتباعه لسياسة التمييز السعري عندما تكون الإيرادات الحدية من آخر وحدة يتم بيعهــا لمستهلكين مختلفين أو في أسواق مختلفة متماثلة. (أنظر المسألة 18.5)

18.5 اعتبارات الكفاءة

، لذا فإنه يقوم بإنتاج كمية أقل وتقاضي سعر أكبر من المنافس MR تفوق Pو MR = MC لما كان المحتكر يقوم بالإنتاج عند كان يشير إلى صناعة منافسة كاملة، فلا بد أن يكون الإنتاج 18-2الكامل، مع تساوي منحنيي التكلفة. فإذا افترضنا مثلاً أن الشكل حالة المحتكر. ومن ثم يمكن فى5.50$ وحدة والسعر 2.5)، بدلاً من أن يكون الإنتاج P = MC (عند 5$ وحدات والسعر 3هو المدى الطويل نظراً لصعوبة أو فى تحقيق أرباح فى القول أن الاحتكار يؤدي إلى سوء توزيع الموارد. هذا وقد تستمر الشركة الاحتكارية استحالة دخول شركات أخرى إلى السوق. ولما كان أصحاب الدخل المرتفع هم الذين يمتلكون معظم أسهم الشركات، لــذا فــإن إمكانية شـــعور فى مستويات الدخل. وأخيراً يتمثل أحد أخطر عيوب الاحتكار فى أرباح الاحتكار غالباً ما تؤدي إلى زيادة الفجوة المحتكر بضمان استمرار الأوضاع على ما هي عليه، الأمر الذي لا يجعله مضطراً لاستخدام التكنولوجيا المتطورة.

18.6 تقنين الاحتكار

ظـــل أحيان كثيرة لمؤسسات الاحتكار الطبيعي (كالمرافق العامة) بالعمل فى فى ونظراً لاعتبارات الكفاءة هذه، تشجع الحكومة وضع أسعار تسمح للمحتكر بالحصول على معدلات عائد عادلة على استثماراته (تتراوح بـــين فى قوانين تنظيمية معينة، والتي تتمثل). ومع ذلك لا يؤدي مثل هذا التقنين إلى حل مشكلة سوء توزيع الموارد حلاً كاملاً.10% و8%

مثال 18.6 للتقنين وحدة (توضحها النقطة حيث 400القيام بإنتاج 18-3 الشكل فى : باستطاعة المؤسسة الاحتكارية الغير خاضعة AC-P (على الوحدة 1$)، والحصول على ربح قدره D (على النقطة 12$)، كما يمكنها بيع هذه الكمية بسعر MR = MC) بحيث يــتمكن P = AC(حيث 9$ دولار. وباستطاعة الحكومة تحديد السعر عند400 وإجمالي أرباح قدره (Q = 400) عند ، كما تظل MC وحدة. وعند هذه النقطة يبقى السعر أكبر من Q = 600المحتكر من تحقيق نقطة التعادل، بل ويحقق معدل عائد عند . AC تفوق P)، نجد أن MC مع D (حيث تتقاطع P = MCبعض جوانب مشكلة سوء توزيع الموارد قائمة بدون حل. وعند المدى الطويل دون الحصول على دعم حكومي. فى وعندها يتكبد هذا المحتكر قدراً من الخسارة وقد لا يتمكن من الإنتاج

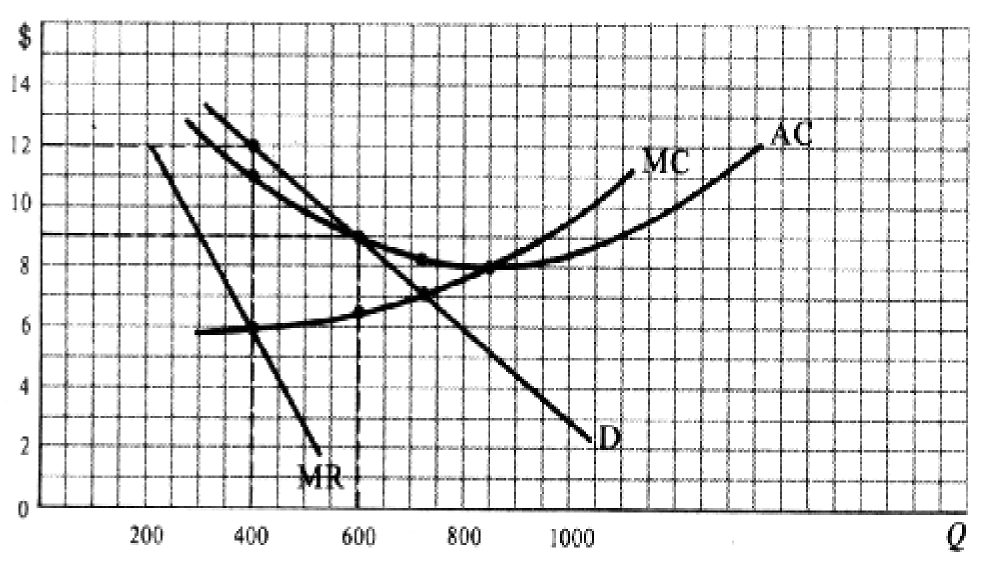


Fig. 18-3

تعريف الاحتكار الخالص

وبين المنافسة الكاملة؟ وما هى العلاقة بينه عرف الاحتكار الخالص**18.1.**

الحل:

يحدث الاحتكار الخالص فى الحالات الآتية :

- عندما لا توجد سوى شركة واحدة لبيع السلعة.1

- عندما لا تتوافر بدائل قريبة للسلعة. 2

ويعتبر الاحتكار الخالص هو النقيض للمنافسة الكاملة)،2-18- عندما يصعب أو يستحيل الدخول فى هذه الصناعة. (أنظر المسألة 3 وبدلاً)، فبدلاً من وجود صناعة تضم العديد من الشركات، يعتمد الاحتكار الخالص على وجود شركة واحدة فقط،17(أنظر فصل من توفر العديد من الشركات التى تقوم بإنتاج سلع متجانسة أو متماثلة أو معيارية، يخلو الأمر حتى من مجرد السلعة البديلة أو المشابهة للسلعة التي ينتجها المحتكر. وبدلاً من سهولة دخول أو خروج الشركات فى الصناعة فى المدى الطويل، فإن ذلك يصبح أمراً صــــعباً أو المدى الطويل). فى مستحيلاً فى ظل نظام الاحتكار الخالص (وإلا لما بقي المحتكر متمتعاً باحتكاره

ما هى الظروف التى تساعد على ظهور الاحتكار؟**18.2.**

الحل:

- قد تؤثر زيادة العوائد القياسية على مقدار كبير من مستويات الإنتاج بما يسمح لشركة واحدة فقط باحتكار كل إنتاج الـــصناعة.1 ووسائل النقل. أما عن دور الحكومــــة بعض الصناعات مثل المرافق العامة فى وهذا هو ما يعرف بالاحتكار الطبيعي، وهو أمر مألوف عادة فى مثل تلك الحالات فهو السماح للمحتكرين بالعمل مع إخضاعهم للرقابة الحكومية. فعلى سبيل المثـــال، تعتـــبر معـــدلات . %10و 8الكهرباء محدودة فى مدينة نيويورك بما يسمح لشركة أديسون بمعدل عائد عادي على استثماراتها يتراوح بين

- قد تسيطر شركة ما على كافة المعروض من المواد الخام المطلوبة لإنتاج السلعة . فحتى الحرب العالمية الثانية على ســـبيل المثـــال 2 وتسيطر على ما يقرب من جميع موارد البوكسايت فى الولايات المتحدة (وهى المادة الخام اللازمة لإنتاج تمتلكAlcoaكانت شركة الألمنيوم)، وهو ما أعطى الشركة القدرة على الاحتكار الكامل لإنتاج الألومنيوم فى الولايات المتحدة.

- قد تمتلك شركة ما براءة اختراع تحظر قيام الشركات الأخرى بإنتاج نفس السلعة. فعندما تم إنتاج ورق السلوفان لأول مـــرة 3 حق الاحتكار بناء على براءة الاختراع التى لديها. du Pontكان لشركة

والموزع الوحيـــد لـــسلعة أو وفى هذه الحالة يتم إنشاء الشركة لكي تكون المنتج - قد يكون الاحتكار قائماً على امتياز حكومي.4 حالة المرافق فى خدمة ما، مع خضوعها للرقابة الحكومية فيما يختص ببعض جوانب أدائها. وبسبب اعتبارات الكفاءة، يشيع هذا الأمر الحل الخاص بهذه المسألة). فى (1)العامة. (أنظر القسم

(أ) هل تعتبر حالات الاحتكار الخالص شائعة فى الولايات المتحدة؟ **18.3.**

(ب) ما هى القوى التى تحد من سلطة سوق الاحتكار الخالص؟

الحل:

أيامنـــا هـــذه فى (أ) فيما عدا الاحتكارات المقننة، كانت حالات الاحتكار الخالص نادرة فى الماضى، وقد أصبحت محظورة تماماً وتفسير سلوك المشروعات الملحوظ فى ومع هذا فان نموذج الاحتكار الخالص يعتبر مفيداً فى شرح بمقتضى قوانين مكافحة الاحتكار.

إطار المنافـــسة غـــير فى الحالات التى تقترب من الاحتكار الخالص، كما أنه يمدنا برؤى لأداء الأنماط الأخرى من الأسواق التى تعمل
.19الكاملة، التى سترد مناقشتها فى الفصل

(ب) لا يتمتع المحتكر الخالص بسلطة مطلقة فى السوق. فهو يواجه منافسة غير مباشرة على ما ينفقـــه المـــستهلكون لـــشراء الـــسلع
ومع هذا كله فقد توجد البدائل فالبلاستيك قد وذلك على الرغم من عدم وجود بدائل قريبة للسلعة التى يبيعها المحتكرون. الأخرى.
يكون بديل للألومنيوم، والألومنيوم للصلب الخ. كما يؤدي الخوف من التدخل الحكومي أو من وجود تهديد بمنافسة قوية محتملـــة إلى
الحد من هيمنة المحتكر على السوق.

والإيرادات الحدية والإيرادات الطلب

18.4. وكيف يختلف عن المنافسة الكاملة؟ ولماذا ؟ ولماذا ؟ (أ) ما نوع منحنى الطلب الذى يواجهه المحتكر؟
ولماذا ؟ وكيف يختلف ذلك عن المنافسة الكاملة؟ بالنسبة للمحتكر؟*P* أقل من MR (ب) ما سبب كون

الحل:

(أ) بم أن المحتكر هو البائع الوحيد لسلعة لا توجد لها بدائل جيدة، لذا فإن هذا المحتكر يمثل الصناعة بأسرها، ويواجه منحنى طلـــب
إطار المنافسة الكاملة (حيث يكـــون فى سالب الميل لهذه السلعة، وهو نفس ما يميز منحنى طلب السوق الذى تواجهه الصناعة العاملة
إطار المنافسة الكاملة تشتمل على عدد كبير من الشركات التى تقوم كل فى سالب الميل هو الآخر). ومع ذلك نجد أن الصناعة العاملة
ونتيجة لذلك لا تؤثر أى من الشركات المنافسة –والتى تعتبر صـــغيرة منها بإمداد السوق بجزء صغير من إجمالي المعروض من السلعة.
مقارنة بحجم السوق– على أسعار السوق كما أنها تواجه منحنى طلب أفقى – أو لانهائي المرونة – عند السعر السائد فى السوق.
وبم أنه (ب) بم أن المحتكر يواجه منحنى طلب سالب الميل للصناعة بأسرها، لذا يتعين عليه تخفيض الأسعار إذا رغب فى زيادة المبيعات.
مضطر لتخفيض السعر على جميع الوحدات المباعة، لذا تكون الإيرادات الحدية (أى التغير فى إجمالى الإيرادات الناتج عن بيع أكثر من
4. ولبيع TR = $15، تكون $5 وحدات بسعر 3ببيع 1-18 وحدة) أقل من السعر. فعل سبيل المثال عندما يقوم المحتكر فى الجدول
. $4 = *P*، بينمـــا $1= MR و$16 = TRومن ثم لكل وحدة.$4وحدات، يكون عليه تخفيض السعر على جميع الوحدات إلى
وبالتالى يكون إطار المنافسة الكاملة أن تبيع أى كمية من السلعة بالسعر السائد فى السوق فى ومن ناحية أخرى يمكن للشركة العاملة
) ثابتاً ومساوياً للسعر . MRلبيع وحدة إضافية (أى TR فى التغير

18.5. فيما يتعلق بجدول طلب المحتكر المبين فى جدول 18-3:
(أ) أوجد TR و MR .
(ب) أرسم D وMR.

جدول18-3

P($)	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Q	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

الحل:

المتتالية وتسجيلها بين مستويات البيع المختلفة.TRيتم الحصول على الإيرادات الحدية بطرح 4-18 (أ) لاحظ أنه فى الجدول
.Dوتقع أسفل بين مستويات البيع المختلفة،MR يتم رسم 4-18(ب) فى شكل

جدول18-4

P($)	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Q	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TR($)	0	11	20	27	32	35	36	35	32	27	20	11	0
-11	-9	-7	-5	-3	-1	1	3	5	7	9	11	MR($)	

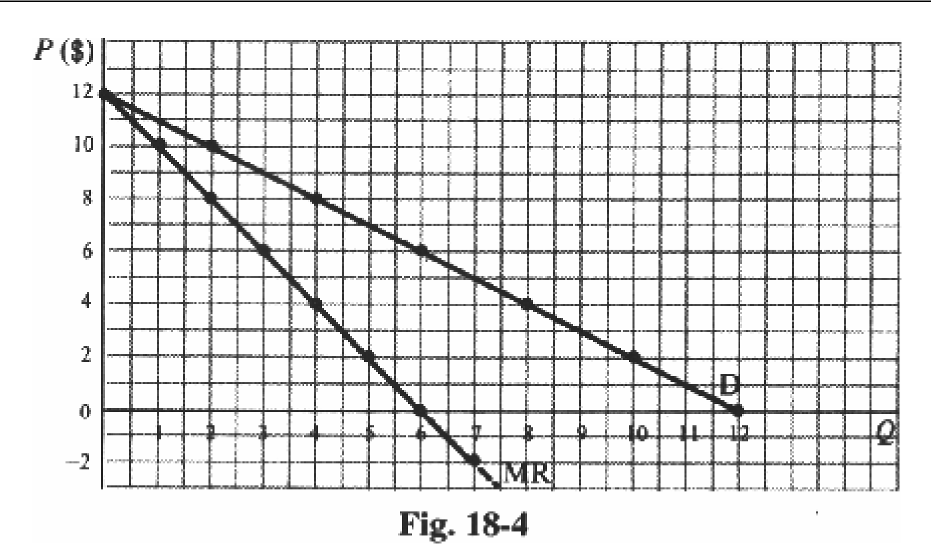


Fig. 18-4

18.6. (أ) من خلال العلاقة بين P و TR المبينة فى الجدول 18-4 وما إذا كانت 18-4 فى الشكل D، حدد متى تكون مرنـــة أو غير مرنة أو أحادية المرونة .

(ب) ما الذى يمكن قوله بشكل عام بشأن العلاقة بين E_D و TR وMR؟ ولماذا ؟

الحل:

(أ) رأينا فى الجزء 14-3 أنه عند انخفاض السعر يكون D مرناً إذا ارتفعت TR ، وحدى المرونة إذا ظلت TR ثابتة، وغير مـــرن إذا انخفض TR. لأن D فى الجدول 18-4 تكون مرنة حتى سعر $9 وغير مرنة فى سعر أقل من $6 وأحادى المرونة عند سعر $6 .

(ب) من خلال دراسة الجدول 18-4 والشكل 18-4 نرى أنه طالما أن E_D > 1، فإن انخفاض السعر يزيد من إجمـــالى الإيـــرادات وتكون الإيرادات الحدية إيجابية. وعندما يكون E_D < 1 بحيـــث تكـــون، فإن انخفاض السعر يؤدي إلى خفض إجمالى الإيـــرادات، وعند E_D = 1، لا تتغير TR، (وتكون عند أقصى حد لها) وMR = صفر . الإيرادات الحدية سالبة.

معظمة الأرباح

18.7. (أ) ما هو الفرق الأساسى بين المحتكر الخالص والشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة، وذلك إذا كان المحتكر لا يؤثر على أسعار عناصر الإنتاج؟

(ب) ما هو الافتراض الأساسي الذى نضعه لتحديد أفضل مستوى إنتاجى للمحتكر الخالص ؟

الحل :

(أ) إذا كان المحتكر لا يؤثر على أسعار عناصر الإنتاج (أى إذا كان منافس كامل فى سوق هذه العناصر) فعندئذ تكـــون منحنيـــات التكلفة الخاصة به مشابهة لتلك الموجودة فى الفصل الـــسادس عشر و لا تختلف بالضرورة عن تلك الموجودة فى الفصل 17 الخاصـــة بتحليل المنافسة الكاملة. ومن ثم يكون الفرق الأساسى بين الشركة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة من ناحية والمحتكر من ناحية أخرى متعلقاً بجانب البيع أو الطلب وليس بجانب التكلفة أو الإنتاج .

(ب) لتحديد أفضل مستوى إنتاج للمحتكر الخالص نفرض كما هو الحال فى المنافسة الكاملة أن المحتكر يرغب فى معظمـــة إجمـــالى الأرباح. ويمكن دراسة ذلك من خلال منهج إجمالى الإيرادات وإجمالى التكلفة أو منهج الإيرادات الحدية والتكلفة الحدية.

18.8 بالرجوع لجدول 18-5:

(أ) أوجد مستوى الإنتاج الأفضل أو المؤدي إلى معظمة أرباح المحتكر باستخدام منهج إجمالى الإيرادات وإجمالى التكلفة. فى (ب) ضع النتائج فى رسم بياني.

جدول 18-5

P($)	12	11	10	9	8	7
Q	0	1	2	3	4	5
TC	10	17	18	21	30	48

الحل:

(أ) يوضح الجدول 18-6 أن افضل مستوى إنتاج لهذا المحتكر هو 3 وحدات لكل فترة زمنية. فعند هذا المستوى يتقاضى المحتكـــر سعر 9 دولار ويحقق أقصى إجمالى ربح لكل فترة زمنية، وقدره 6$.

(ب) لاحظ أن منحنى إجمالى الإيرادات للمحتكر فى شكل 18-5 ليس خطاً مستقيماً (موجب الميل) ماراً بنقطة الأصل كما كان فى حالة المنافسة الكاملة. وتتم معظمة إجمالى الأرباح عند $Q=3$ حيث يزيد إجمالى الإيرادات عن إجمالى التكلفة بأعلى مقدار، وهو 27 دولار ناقص 21$.

جدول 18-6

P($)	Q	TR($)	TC($)	إجمالى الربح (بالدولار)
12	0	0	10	-10
11	1	11	17	-6
10	2	20	18	+2
*9	3	27	21	+6
8	4	32	30	+2
7	5	35	48	-13

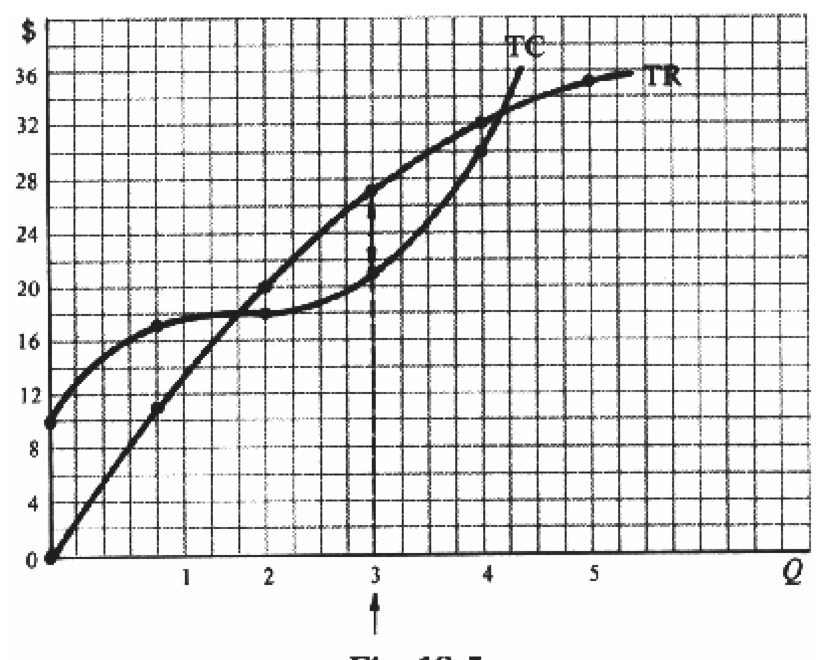


Fig. 18-5

والتكلفة الحدية فيما يتعلق بمنهج الإيرادات الحدية**18.9.**

(أ) أذكر مع الشرح شرط معظمة الأرباح .

وكيف يختلف هذا عن المنافسة الكاملة ؟ (ب) عند أى سعر يقوم المحتكر بالبيع

المدى القصير ؟ فى (ج) هل يمكن تعرض المحتكر لخسائر

الحل:

(أ) أفضل مستوى للإنتاج (أو المستوى المؤدي إلى معظمة الأرباح) بالنسبة للمحتكر هو الإنتاج الذى تتساوى عنـــده الإيـــرادات والسبب فى هذا يرجع إلى أنه طالما زادت الإيرادات الحدية على التكلفة الحدية فإن المحتكر يتوسع فى الإنتاج الحدية مع التكلفة الحدية، ومن ناحية أخرى فإنه من غـــير محققا إضافة لإجمالى الإيرادات أكبر من إضافته لإجمالى التكلفة، مما يؤدي إلى زيادة إجمالي الأرباح. المجدى بالنسبة للمحتكر القيام بالإنتاج عندما تكون الإيرادات الحدية أقل من التكلفة الحدية، إذ أن ذلك يعنى تحقيق إضافة لإجمـــالى وهذا يؤكد أن مستوى الإنتاج الذي تتـــساوى عنـــده التكلفة اكثر من الإضافة لإجمالى الإيرادات، مما يؤدى لانخفاض إجمالى الربح.

الإيرادات الحدية والتكلفة الحدية هو أفضل مستويات الإنتاج (أو المستوى المؤدي إلى معظمة الربح) بالنسبة للمحتكر .

(ب) تتم قراءة السعر الذي تتقاضاه الشركة من خلال منحنى الطلب الذى يواجه المحتكر، وذلك عند مستوى المبيعات الذي يحقـــق ويختلـــف تساوي الإيرادات الحدية مع التكلفة الحدية. وبم أن منحنى الطلب سالب الميل، لذا فإن السعر يزيد على الإيرادات الحدية. هذا عن حالة المنافسة الكاملة، حيث السعر يساوى الإيرادات الحدية (لكون منحنى الطلب الذي يواجه الشركة أفقياً أو غير محـــدود ، وهو السعر الذي قـــد يعرضـــه لتكبـــد خـــسارة 18-5 فى جدول 12$المرونة). لاحظ أن المحتكر لا يتقاضى أعلى سعر ممكن ( ).18-4فى الجدول $Q = 6$ عند 36$ أقصى حد لها (أى TR) ولا يبيع إنتاجه عندما تبلغ10$قدرها

، تتحقق نقطة $AC = P$(ج) يمكن للمحتكر أن يتكبد خسارة، أو يصل إلى نقطة التعادل أو يحقق أرباحا فى المدى القصير. فإذا كان تدنية إجمالي خسائره بالاســـتمرار فى العمـــل فى فى)، ينجح المحتكرAVC أكبر من P (طالما أن ACأقل من P وإذا كان التعادل.

المدى القصير.

لهذا المحتكر. ACو MCو MRأوجد كلا من 18-5 (أ) باستخدام جدول**18.10.**

وما مقدار ما يحققه المحتكر من ربح لكل وحـــدة وكـــربح (ب) بين بالرسم مستوى الإنتاج المؤدي إلى معظمة الأرباح.

إجمالى؟

الحل:

.18-7(أ) أنظر جدول

جدول18-7

P($)	Q	TR($)	MR($)	TC($)	MC($)	AC($)
12	0	0		10		–
			11		7	
11	1	11		17		17
			9		1	
10	2	20		18		9
			7		3	
9	3	27		21		7
			5		9	
8	4	32		30		7.50
			3		18	
7	5	35		48		9.60

مـــع MRوهو ما يظهر من نقطة تساوى وحدات من السلعة (3، نرى أنه يجب على هذا المحتكر إنتاج 18-6 (ب) من الشكل ، فإن المحتكر يحصل علـــى 3 = Q عند 7$ ومتوسط التكلفة 9$وبم أن السعر يساوى D.) (على النقطة P =9$) وتقاضيMC Q = 2) لاحظ أن من 18-8 (وهو نفس ما يحدث عند استخدام منهج الإجمالى فى مسألة 6$وإجمالى ربح يساوى للوحدة2$ربح إلى$Q = 4$، $MR = (32 - 20)/2 = \$6$ ويساوى $MC = (30 - 18)/2 = \$6$ عند $Q = 3$.

بديلة، بحيث تبين أن المحتكر: AC منحنيات 3شكلاً يوضح أفضل مستوى للإنتاج بالنسبة للمحتكر، مع وضع أرسم (أ)**18.11.**

- يحقق ربحاً .1

- يصل إلى نقطة التعادل.2

- يتكبد خسارة. 3

(ب) ما الذى يحدث لهذا المحتكر فى المدى الطويل إذا تكبد خسائر أو حقق أرباحاً فى المدى القصير .

الحل:

يحقق المحتكر AC_1 . وعند MR = MC حيث *C* والموضح بالنقطة *OB* يكون أفضل مستوى لإنتاج المحتكر 7-18(أ) فى الشكل وهكذا يصل المحتكـــر TR = TCو *P* = AC فإن AC_2. وعند *OB* فى مضروباًGF وإجمالى أرباح GFربحاً لكل وحدة قدره . فقـــط إذا *OB* فى مضروباً*HG* وإجمالي خسارة *HG* ،يتكبد المحتكر خسارة لكل وحدة قدرها AC_3إلى نقطة التعادل. وعند تدنية إجمـــالى فى وينجح) سوف يتمكن المحتكر من البقاء فى العمل،TVC أكبر من TR (بحيث تكون AVC أكبر من *P*كان خسائره فى المدى القصي بإنتاج*OB*.

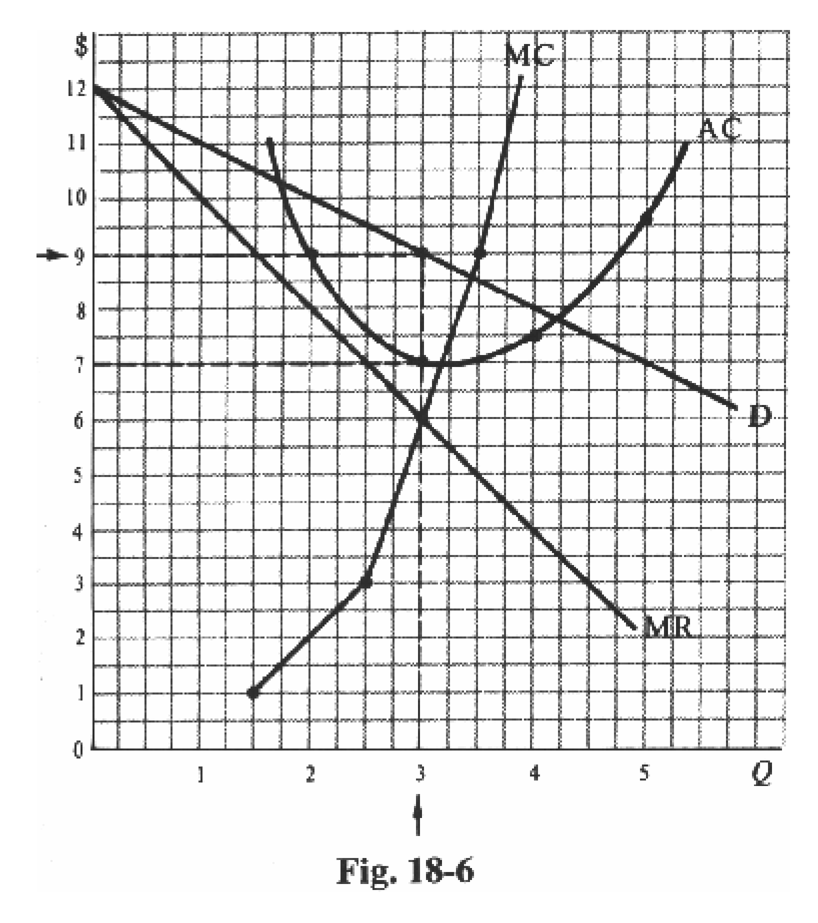


Fig. 18-6

المدى الطويل بناء حجم المصنع الأكثر ملاءمة لتحقيق أفضل مستويات فى (ب) إذا تعرض المحتكر لخسائر فى المدى القصير فإنه يمكنه . الذى يواجهه. (إلا أن ذلك سيؤدي.Dمنحنى فى المدى الطويل . كما قد يقوم المحتكر بالدعاية فى محاولة لإحداث انحراف فى الإنتاج الوقت نفسه إلى انحراف منحنيات التكلفة إلى أعلى). وإذا استمر المحتكر فى التعرض للخسائر بعد وضعه فى الاعتبار كـــل هـــذه فى المـــدى فى ولكن إذا كان المحتكر بالفعل يحقق أرباحـــاً المدى الطويل. فى الاحتمالات طويلة المدى، فسوف يتوقف عن إنتاج السلعة ويزيد من إجمالى الأرباح (في حالة استمرار تعذر الدخول إلى المدى الطويل فى القصير فإنه سوف يقدم على بناء المصنع الأكثر ملاءمة الصناعة، وفي حالة عدم تخوف المحتكر من الإجراءات الحكومة .

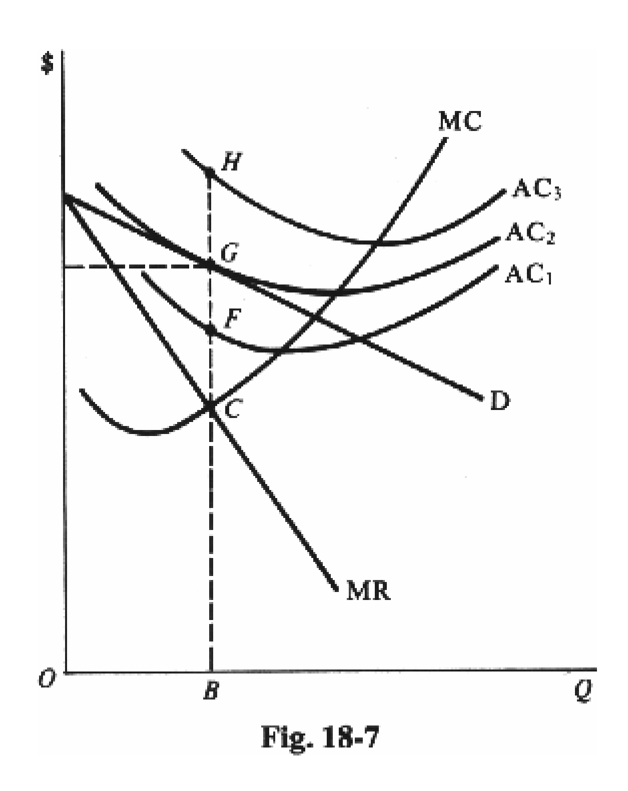


Fig. 18-7

ولماذا ؟ ؟MC(أ) هل يمكن اشتقاق منحنى العرض للمحتكر من خلال منحنى**18.12.**

الحل:

Pالمرتفعة (طالما أن MC = P = MRإطار المنافسة الكاملة تقوم بالإنتاج حيث في أن الشركات العاملة17لقد رأينا في الفصل
ونتيجة لذلك ومن خلال معرفتنا للسعر نستطيع اشتقاق الكمية التي تعرضها الشركة عند هذا السعر مـــن المـــنحنى).AVCيفوق
ومـــن ناحيـــة أو نقطة الإغلاق هو منحنى عرض الشركة.AVC للشركة أعلى من MC . وهكذا يكون القسم المرتفع من MC
للمحتكر بعلاقـــة MC . ونتيجة لذلك لا يمدنا منحنى MR أكبر من P ، ولكن MR = MCأخرى يقوم المحتكر بالإنتاج حيث
والكمية وهو الأمر المطلوب بمحاذاة منحنى العرض. وكل ما يمكنا قوله أنه بالنسبة للمحتكر أن التكـــاليف تـــرتبط فريدة بين السعر
وسنرى في الفصل التالى أن هذا هو الوضع عندما يكون منحنى ولكن منحنى التكلفة الحدية نفسه لا يعبر عن منحنى العرض. بالعرض
جميع أشكال المنافسة غير الكاملة . في الطلب الخاص بالشركة سالب الميل، كما هو الحال

التمييز السعرى

ولماذا يرغب المحتكر في ممارسته ؟ (أ) ما هو التمييز السعرى**18.13.**

(ب) ما هى الشروط المطلوب توافرها للمحتكر لممارسة التمييز السعرى ؟

(ج) اذكر مثال لكل من الأنواع الثلاثة للتمييز السعرى ؟

الحل:

(أ) ينطوي التمييز السعري على تقاضي أسعار مختلفة للسلعة .

- لاختلاف الكميات المشتراة. 1

- لاختلاف طبقات العملاء .2

وإجمالى الأرباح من أى مستوى ومن خلال ممارسة التمييز السعرى يمكن للمحتكر زيادة إجمالى الإيرادات - لاختلاف الأسواق .3
وإجمالى التكلفة . للإنتاج

والاستفادة منه. (ب) لكى يتمكن المحتكر من ممارسة التمييز السعرى

- يجب أن يكون على دراية بالطلب على سلعته من قبل مختلف طبقات العملاء أو فى الأسواق المختلفة. 1

- كما يجب أن تتسم منحنيات الطلب بدرجات مرونة مختلفة. 2

الحفاظ على انفصالها. فى - يتعين على المحتكر أن تكون له القدرة على فصل (أو تقسيم) الأسواق، والاستمرار3

(ج) من أمثلة التمييز السعرى الذي ينطوي على تقاضي الشركة لأسعار مختلفة مقابل كميات مختلفة يشتريها العملاء هو ما تقوم بـــه سنتات لكل مكالمـــة 10و سنت للخمسين مكالمة الأولى شهرياً15شركات التليفونات. فقد تتقاضى كل من هذه الشركات سعر إضافية .

ومن أمثلة التمييز السعرى الذى يشمل تقاضي أسعار مختلفة لكل قطاع من العملاء هو الأسلوب السائد على تعاملات شركات توزيع الكهرباء. فهى تفرض معدلات أسعار على العملاء فى مجال الصناعة اقل من المعدلات المفروضة على المنـــازل لأن العمـــلاء فى مجـــال الصناعة لديهم طلب اكثر مرونة على الكهرباء حيث توجد لديهم عدد أكبر من البدائل، حيث باستطاعتهم توليد الكهرباء الخاصـــة بهم. إلا أن السوقين منفصلتان بقياسات مختلفة، وإلا فسوف تلجأ المصانع إلى شراء المزيد من الكهرباء بالسعر الرخيص، ثم يبيعونهـــا سوقي الكهرباء. وسوف نرى فيما بعد انـــه إذا تمتـــع فى للمنازل وغيرها بسعر أرخص من سعر المحتكر حتى يتساوى السعران تماماً الطلب فى السوقين بنفس المرونة السعرية فأن المحتكر لن يستفيد من التمييز السعرى .

الخـــارج فى التجارة الدولية عندما تقوم إحدى الدول ببيع سلعة ما فى الأسواق المختلفة ما يحدث فى ومن أمثلة تقاضي أسعار مختلفة ولعل السبب فى هذا الإغراق هو أن يكون الطلب على سلعة المحتكر بسعر أقل مما تبيع به فى أسواقها المحلية، وهو ما يعرف بالإغراق. أكثر مرونة فى الخارج (بسبب توفر البدائل التي تبيعها الدول الأخرى) عنه فى السوق المحلية (حيث يتم منع السلع المـــستوردة مـــن وتظل الأسواق منفصلة بسبب القيود على الاستيراد). الوصول إلى السوق المحلية

الذى يشمل منحنى الطلب الذى يواجه المحتكر فى السوق اذكر ما يلى :8-18 بالرجوع لشكل **18.14.**

(أ) ما هو السعر الذى يجب أن يتقاضاه المحتكر دون اللجوء إلى التمييز السعرى إذا كان أفضل مستوى للإنتاج (عند النقطة حيـــث وما هو حجم فائض المستهلكين؟ وماذا سيكون حال إجمالى الإيرادات ؟*OB*) هو MR = MC

وحدات إضـــافية، *AB*تشجيع المستهلكين على شراء فى . إلا أنه يرغب*OF* وحدات بسعر *OA*(ب) بفرض أن المحتكر قام ببيع الآن؟ وما هـــو المقـــدار المتبقـــى مـــن فـــائض TR . فكم تبلغ *AB* فقط على الوحدات *OC*الأمر الذي يجعله يخفض السعر إلى وإذا كان المحتكر يحقق أرباح بالفعل بدون اللجوء إلى التمييز السعرى؟ فلماذا يرتفع إجمالي الأرباح الآن؟ المستهلكين؟

(ج) هل يستطيع المحتكر استخلاص فائض المستهلكين بأكمله؟

الحل :

مساوية TR . وعندئذ تكون *OC* وحدات هو *OB*(أ) أن أعلى سعر يمكن للمحتكر تقاضيه (دون اللجوء للتمييز السعرى) لبيع للمنطقة المستطيلة *OCKB* فهو أما فائض المستهلكين . *CGK* (أنظر القسم 15.5.)

). لاحظ أن التمييز السعرى قد زاد من إجمالى الإيـــرادات AB (للوحدات *AJKB*) + OA (للوحدات *OFHA* تبلغ TR(ب) . ويرتفـــع إجمـــالى *FGH* + *HKJ*فائض المستهلكين). ويبلغ هذا الفائض الآن فى (وهو نفس مقدار الانخفاض*CFHJ*بمقدار OB.) (لنفس الوحدات المنتجة TC مع ثبات TRالأرباح للمحتكر نظراً لزيادة

وهـــو أمـــر TR = *OGKB* بأكملها مقابـــل OB(ج) يمكن للمحتكر استخلاص فائض المستهلك بأكمله بطلب بيع الوحدات اختيارى نادرا ما يحدث فى الواقع (انظر مسألة 15.13.)

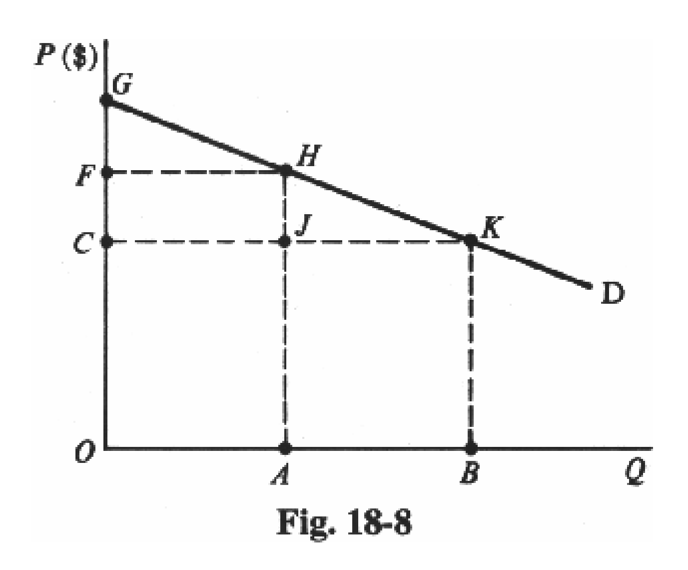


Fig. 18-8

18.15. يوضح الشكل 9-18 أحد المحتكرين، وهو يبيع إنتاجه فى السوق 1 لكــل مـــن D_1 (التي تتسم بقدر أكبر من اللامرونـــة
وMR_1)، وفى السوق 2 بوجود D_2 وMR_2 (التي تتسم بوجود)، علماً بأن المحتكر يحتفظ بالسوقين منفصلتين.
(أ) ما هو أفضل مستوى لإجمالى إنتاج المحتكر وكيف يمكن تحديد هذا المستوى .
وإجمـــالى الأربـــاح؟ (ب) ما هو الجزء الذى يجب على المحتكر بيعه من إجمالى الإنتاج فى كل سوق لمعظمة كل من إجمالى الإيرادات ولماذا؟
(ج) ما هو السعر الذى يجب على المحتكر أن يتقاضاه فى كل سوق ؟ وكيف يتناسب هذا السعر فى كل سوق مع مرونـــة الطلـــب السعرية؟
(د) ما هو السعر الذى قد يفرضه المحتكر دون اللجوء للتمييز السعرى؟

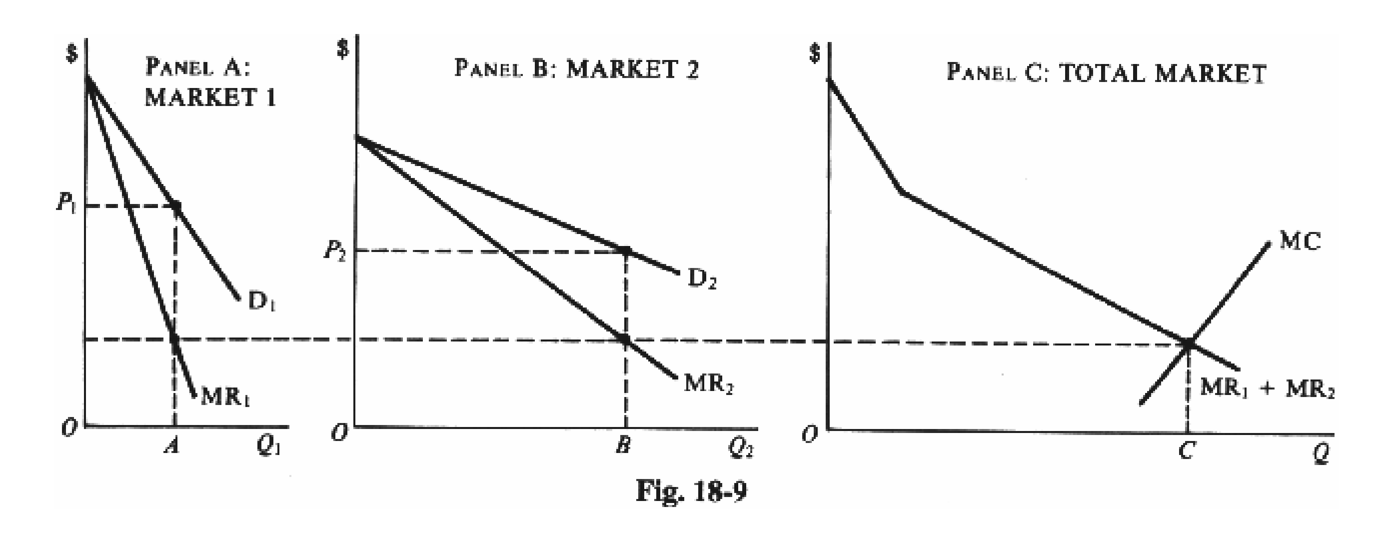


Fig. 18-9

الحل:

(أ) معظمة الأرباح أو أفضل مستوى للإنتاج بالنسبة للمحتكر = OC فى الرسم C، ويكون هذا عند النقطة التى يتساوى فيهـــا MC مع MR_2 وMR_1 المجموع الأفقى لـــ فى الرسم C.

(ب) يجب على المحتكر ببيع OA فى السوق 1 وOB فى السوق 2 ($OA + OB = OC$)، ويكون ذلك عند النقطة حيـــث $MR_1 = MR_2 = MC$. وإذا اختلفت MR للإنتاج ككل. لن يتمكن المحتكر من معظمـــة TR فى السوقين، فى ضـــوء TC الموجودة. فعلى سبيل المثال إذا كانت الإيرادات الحدية من آخر وحدة مباعة هى $10 فى السوق 1 و$8 فى السوق 2 ، فأن المحتكر

. ولا 1 إلى السوق 2) وذلك بتحويل وحدة واحدة من المبيعات من السوق2$شكل إيرادات (لصافى ربح فى $8 ويخسر$10يربح
تنعدم فرصة تحقيق المزيد من الأرباح إلا عند $MR_1 = MR_2$.

أشـــد لا D_1. وبم أن 2 المباعة فى سوقOB للوحدات P_2 و 1 المباعة فى سوقOA للوحدات P_1(ج) ينبغى على المحتكر تقاضى
مرونة منD_2 ، لذا فإن P_1 تفوق P_2.

فى) حتى يتساوى إجمالي ما بيع P_2 و P_1 (د) دون اللجوء إلى التمييز السعرى، قد يتقاضى المحتكر نفس السعر فى السوقين (فيما بين
وحدات من الإنتاج قد تقل عما هو ممكن عند اتبـــاع OCوإجمالى الأرباح من وحدات. غير أن إجمالى الإيراداتOCالسوقين مع
سياسة التمييز السعرى.

اعتبارات الكفاءة

18.16. يشير إلى إحدى صناعات المنافسة الكاملة بدلاً من صناعة احتكارية، فماذا يكون وضع الإنتاج6-18(أ) إذا كان الشكل
وإنتاج المحتكر؟ وكيف يمكن مقارنة ذلك مع سعر والسعر؟ ولماذا؟
ولماذا ؟ (ب) كيف يؤثر المحتكر على توزيع الدخل؟

الحل:

، $8.60والسعر نحو وحدات3.40حالة المنافسة الكاملة، فإن الإنتاج سوف يبلغ نحو فى يشير لصناعة6-18(أ) إذا كان الشكل
إطار المنافسة الكاملة بشرط ثبات أسعار عناصر فى منحى العرض للصناعة العاملةMC . وفى هذه الحالة تمثل MC بـــ Dحيث تمر
و $Q= 3$. وهذا يتناسب مـــع S أو MC بـــ Dوكمية التوازن حيث تمر). ولذلك قد يتحدد سعر17.5الإنتاج (أنظر القسم
. ومن ثم نجد أن الاحتكار ينطوي على سوء توزيع المـــوارد (أو بـــالأحرى MR = MC للمحتكر، وهو ما يتحدد عند $P = \$9$
إهدارها).

(ب) بما أن الأرباح طويلة المدى قد تستمر فترة طويلة فى حالة الاحتكار بسبب صعوبة أو تعذر دخول الـــشركات فى الـــصناعة، أو بسبب امتلاك الجماعات ذات الدخل المرتفع لأسهم الشركات، لذا فإن الاحتكار غالباً ما يؤدى إلى المزيد مـــن التبـــاين فى توزيـــع الدخل.

18.17. إطـــار المنافـــسة فى وتقسيمه بين عدد كبير من الشركات التي تعمـــل (أ) هل يجب على الحكومة القضاء تفتيت الاحتكار
ولماذا ؟ الكاملة؟
ولماذا ؟ حالة المنافسة الكاملة ؟ فى (ب) هل يؤدى الاحتكار إلى التطور التكنولوجى أكثر منه

الحل:

(أ) هناك صناعات تعمل تحت ظروف تكلفة أو أوضاع تكنولوجية (كالعوائد القياسية الثابتة) والتي تجعل من وجود المنافسة الكاملة أمراً مجدياً. وفي هذه الصناعات يؤدي تفتيت الاحتكار (بموجب قوانين مكافحة الاحتكار الحكومية) إلى عدد كبير مـــن الـــشركات
المدى الطويل، وخفض سعر السلعة بالإضافة فى إطار المنافسة الكاملة - سيؤدى إلى إيجاد توازن إنتاج أكبر للصناعة ككل فى العاملة
والظروف التكنولوجية لا يكون من المرغوب فيه تفتيت الاحتكـــار عنه فى حالة الاحتكار. ولكن بسبب التكلفةLACإلى انخفاض
المدى فى إطار المنافسة الكاملة. ففى مثل هذه الحالات تكون المقارنة بين وضع التوازن فى الطبيعى إلى عدد كبير من الشركات العاملة
الطويل لدى المحتكر ووضع التوازن الخاص بصناعة المنافسة الكاملة غير ذات معنى. ففى التعامل مع الاحتكارات الطبيعية عادة ما تقوم
الحكومة بتقنين تلك الحالات بدلاً من تفتيتها.

(ب) يوجد خلاف كبير حول ما إذا كان الاحتكار أو المنافسة الكاملة يؤديان إلى المزيد من التقدم التكنولوجى. فبم أن المحتكر عـــادة
إطار المنافسة الكاملة، لذلك يتمتع المحتكر بقدر أكبر فى المدى الطويل بينما لا ينطبق ذلك على الشركات التي تعمل فى ما يحقق أرباح

الاحتفاظ بالفوائد التي تعود عليه ممـــا في مجالي البحث والتطوير.كما يوجد احتمال أكبر لنجاح المحتكر فى من الموارد يمكنه توجيهها إطار المنافسة الكاملة، والذى يؤدى إلى في يحققه من تطور تكنولوجى. إلا أن ذلك التطور التكنولوجى الذى تحققه الشركات العاملة المدى القصير، سرعان ما تقوم الشركات الأخرى بتقليده بسهولة ويسر، الأمر الذي يحـــرم الـــشركة في خفض التكاليف والأرباح ومن ناحية أخرى، قد يشعر المحتكر بالأمان فى وضعه ولا يجد لديه حـــافزاً تحقيقها. فى صاحبة الاختراع من الأرباح التي كانت تأمل كافياً يدفعه إلى الإنفاق على مجالات البحث والتطوير والابتكار .

تقنين الاحتكار

18.18. أوجد قيمة:

(أ) P = AC

(ب) P = MC

باعتبارهما خيارين يمكن للحكومة اتباعهما لتقنين أحد المرافق العامة الذي يمثل احتكاراً طبيعياً.

الحل:

(أ) بجعل P = AC للخدمة التي يقدمها المحتكر، يمكن للحكومة القضاء على كل أرباح المحتكر بحيث لا يحصل إلا على معدل عائد عادي على استثماراته. غير انه مع تساوى السعر مع متوسط التكلفة، يبقى السعر أكبر من التكلفة الحدية مع استمرار احتمال وجـــود سوء توزيع لبعض الموارد (أنظر شكل 18-3).

(ب) إذا قام جهاز التنظيم الحكومى بجعل P = MC، فإنه يمكن القضاء على مشكلة سوء توزيع الموارد. وإذا استمر المحتكر فى تحقيق أرباح عند P = MC فإنه يمكن القضاء على هذه الأرباح تماماً بفرض ضريبة كلية على المحتكر تساوى إجمالى الأربـــاح. (أنظـــر المسألة 18.19). ومع ذلك فعند P = MC، قد يكون AC أقل من P، (أنظر الشكل 18-3) بحيث يتعرض المحتكر لخسارة لدرجة انه لا يستطيع توفير الخدمة فى المدى الطويل دون الحصول على دعم من الحكومة. وعادةً ما يؤدي ذلك - بالإضافة إلى الـــصعوبات التي تعترض عملية تقدير MC – إلى قيام الحكومة بجعل $P = AC$. للمرافق العامة للتقنين

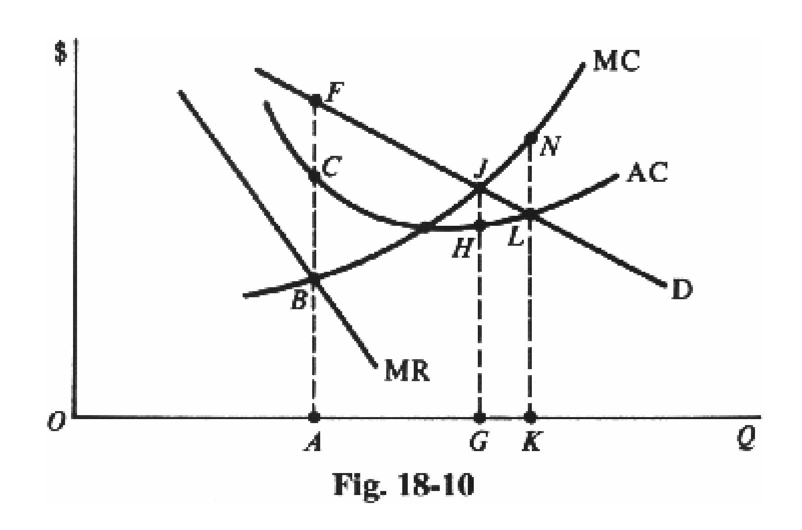


Fig. 18-10

18.19. بالرجوع لشكل 18-10 :

(أ) حدد كلاً من الإنتاج والسعر والأرباح للمحتكر الذى لا يخضع للتقنين.

(ب) ما الذى يحدث إذا قامت الحكومة بجعل P = AC؟

(ج) ما الذى يحدث إذا قامت الحكومة بجعل P = MC؟

الحل:

(أ) سوف يقوم المحتكر الذى لا يخضع للتقنين بإنتاج OA (حيث MR = MC)، ويقوم بالبيع عنــد P = AF (علــى D)، ويحصل على ربح = FC للوحدة، و FC مضروباً فى OA كإجمالي.

(ب) إذا قامت الحكومة بجعل P = AC فسوف يقوم المحتكر بإنتاج OK ، وبالبيع عند P = KL (= AC) ، ويصل إلى نقطــة التعادل. غير أن السعر يبقى أقل من التكلفة الحدية، وتبقى مشكلة سوء توزيع الموارد (حيث يتم إنتاج كمية أكبر بكثير من اللازم من تلك السلعة أو الخدمة).

(ج) إذا قامت الحكومة بجعل P = MC فسوف يقوم المحتكر بإنتاج OG ، وبالبيع عند GJ ، وتحقيق ربح JH لكل وحدة. غــير أن الحكومة تستطيع فرض ضريبة كلية على المحتكر تساوى JH مضروبة فى OG ، مما يؤدي إلى التهام كل ما يحصل عليه من إجمالى أرباح. وبهذه الطريقة لن يكون هناك مشكلة سوء توزيع الموارد ولن تكون هناك أية أرباح. ومع ذلك - وفى معظم الأحيـــان الـــتي تكون فيها P = MC نجد أن P - أقل من AC. وفى هذه الحالة قد يتعرض المحتكر للخسارة وقد لا يتمكن من الاستمرار فى إنتاج المدى الطويل دون الحصول على دعم من الحكومة. ويؤدى هذا - بالإضافة إلى صعوبة تقدير AC – إلى قيام الحكومة بجعل P = AC فى أو تقديم تلك الخدمة للمرافق العامة.

اختر الإجابة الصحيحة

1. في حالة الاحتكار الخالص:

أ- يوجد بائع واحد للسلعة التي لا توجد لها بدائل قريبة.

ب- يوجد بائع واحد للسلعة التي توجد لها بدائل قريبة.

ج- يوجد عدد قليل من البائعين للسلعة التي لا توجد لها بدائل قريبة.

د- يمكن للشركات دخول الصناعة أو الخروج منها في المدى الطويل دون صعوبة تذكر.

2. قد يقوم الاحتكار الخالص على:

أ- زيادة العوائد القياسية.

ب- الرقابة على المعروض من المواد الخام .

ج- براءة الاختراع أو امتيازات الحكومة.

د- جميع ما سبق.

3. يكون منحنى الطلب الذي يواجهه المحتكر الخالص:

أ- سالب الميل.

ب- أفقيا.

ج- موجب الميل.

د- أي مما سبق.

4. الإيرادات الحدية للمحتكر هي:

أ- أكبر من السعر.

ب- مساوية للسعر.

ج- اقل من السعر.

د- أي مما سبق.

5. أن أفضل مستوى إنتاج للمحتكر يتحقق عند:

أ- MR = AC .

ب- MR = MC .

ج- MR أكبر من MC.

د- MR أقل من MC.

6. في المدى القصير: يمكن للمحتكر

أ- تحقيق أرباح.

ب- الوصول إلى نقطة التعادل

ج- تكبد خسارة.

د- أي مما سبق.

7. يعتبر منحنى العرض قصير المدى للمحتكر:

أ- هو القسم المرتفع من منحنى MC.

ب- هو القسم المرتفع من منحنى MC فوق AVC.

ج- هو القسم المرتفع من منحنى MC فوق AC.

د- لا شئ مما سبق.

8. فى المدى الطويل: يمكن للمحتكر

أ- تكبد خسارة.

ب- الوصول إلى نقطة التعادل بسبب دخول شركات أخرى إلى الصناعة، بحيث تحرمه من أرباح الاحتكار.

ج- الاستمرار فى تحقيق الأرباح بسبب صعوبة أو استحالة الدخول فى الصناعة .

د- الإنتاج الدائم عند أدنى نقطة على منحنى LAC.

9. يتضمن التمييز السعرى تقاضي أسعار مختلفة للسلعة:

أ- للكميات المختلفة المشتراة.

ب- لقطاعات مختلفة من العملاء.

ج- فى أسواق مختلفة.

د- جميع ما سبق.

10. فى حالة الصناعة العاملة فى إطار المنافسة الكاملة وبظروف تكلفة متماثلة، يمكن للمحتكر:

أ- إنتاج كمية أكبر.

ب- إنتاج كمية أقل.

ج- تقاضي نفس السعر.

د- تقاضي سعر أقل.

11. يمكن للحكومة القضاء على جميع أرباح الاحتكار بوضع سعر مساو لــ:

أ- AC

ب- AVC

ج- AFC

د- MC

12. يمكن للمحتكر الخاضع للتقنين تجنب سوء توزيع الموارد فقط إذا قام جهاز التنظيم الحكومى بجعل السعر مساو لــ:

أ- AC

ب- AVC

ج- AFC

د- MC

ضع علامة صح أو خطأ

13. يعتبر الاحتكار الخالص هو النقيض للمنافسة الكاملة.

14. قد يفسر تخفيض العوائد القياسية وجود الاحتكارات.

15. يمكن للمحتكر بيع أى مقدار من السلعة بسعر ثابت.

16. يقع منحنى الطلب الذى يواجه الاحتكار فوق منحنى MR الخاص به.

17. يقوم الاحتكار بمعظمة الأرباح عند مستوى الإنتاج حيث P = MC.

18. دائما ما يحقق المحتكر أرباح فى المدى القصير.

19. يتم قياس أرباح المحتكر من خلال زيادة السعر على الإيرادات الحدية.

20. يمكن للمحتكر زيادة أرباحه عن طريق ممارسة التمييز السعرى.

21. يؤدى الاحتكار لرفع سعر السلعة وانخفاض الإنتاج أكثر مما يحدث فى حالة المنافسة الكاملة.

22. تختفى جميع أرباح الاحتكار فى المدى الطويل.

23. تؤدى أرباح الاحتكار إلى زيادة التباين فى الدخل لأن الأشخاص ذوي الدخل المرتفع هم عادة الذين يمتلكون أسهم الشركات.

24. يصحح التنظيم الحكومى للاحتكار من عملية سوء توزيع الموارد بشكل فعال.

اختر الإجابة الصحيحة وضع علامة (√) أو (X) على الإجابة

1. (a)	7. (d)	13. (T)	19. (F)
2. (d)	8. (c)	14. (F)	20. (F)
3. (a)	9. (d)	15. (F)	21. (T)
4. (c)	10. (b)	16. (T)	22. (F)
5. (b)	11. (a)	17. (F)	23. (T)
6. (d)	12. (d)	18. (F)	24. (F)

السعر والإنتاج: المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة

موجز الفصل التاسع عشر

1. المنافسة الاحتكارية: هي أحد أشكال السوق، حيث يوجد عدد كبير من الشركات التي تقوم ببيع سلعة متمايزة، ويعد هيكل السوق هذا عبارة عن مزيج من كل من المنافسة والاحتكار.

2. لعل أفضل مستويات الإنتاج التي تناسب المنافسة الاحتكارية هو المستوى الذي يشهد تساوي الإيرادات الحدية مع التكاليف الحدية بشرط أن يكون السعر أكبر من متوسط التكاليف المتغيرة. وباستطاعة الشركة العاملة في إطار المنافسة الكاملة تحقيق أرباح أو تكبد خسائر أو الوصول إلى نقطة التعادل في المدى القصير. أما في المدى الطويل، يكون الوصول إلى نقطة التعادل هو الاحتمال الأغلب حدوثاً.

3. يسيء الشركة العاملة في إطار المنافسة الكاملة توزيع الموارد نظراً لقيامه بالإنتاج عند سعر أكبر من التكلفة الحدية، ونظراً لكون الطلب على درجة عالية من المرونة لذا فإن سوء توزيع الموارد لا يكون ذا أثر كبير. هذا ويتجنب الشركة العاملة في إطار المنافسة الكاملة ممارسة سياسات تنافس لا سعريه في محاولة منه لزيادة حصته في السوق.

4. يعد احتكار القلة أحد أشكال السوق، حيث يوجد عدد قليل من بائعي سلعة متجانسة أو متمايزة. وعادةً ما تعتمد شركات احتكار القلة على بعضها البعض وغالباً ما تحتدم بينها أشكال من المنافسة اللاسعريه.

5. يهدف نموذج منحنى الطلب ذي التموجات إلى تفسير حالة عدم المرونة السعرية التي تميز أسواق احتكار القلة؛ حيث يفترض هذا النموذج وجود تموج (أو انحناء) في منحنى الطلب الذي يواجه كل من الشركات الاحتكارية عند السعر السائد في السوق.

6. يشير التواطؤ إلى اتفاقية معلنة أو سرية بين شركات احتكار القلة لتحديد الأسعار التي ستقوم تلك الشركات بتقاضيها ولتحديد حصة كل منها في السوق. هذا ويحظر القانون الأمريكي اتفاقيات التواطؤ المعلنة.

7. تسيء شركات احتكار القلة توزيع الموارد، ولكنها تنجح في تحقيق قدر من الأرباح في المدى الطويل نظراً لتعذر دخول شركات جديدة إلى السوق. وعادةً ما تقدم شركات احتكار القلة على تبني برامج ضخمة للدعاية والترويج لمنتجاتها، كما تهتم بتمايز وجود السلعة، فضلاً عن إنفاق مبالغ كبيرة على عمليات البحث والتطوير أكثر مما تقوم به الشركات العاملة ضمن هياكل أو أشكال السوق.

قائمة بأهم المصطلحات الواردة بالفصل التاسع عشر

قوانين مكافحة الاحتكار: وهى تشريعات تحظر كلاً من الاحتكار واتفاقيات التواطؤ المعلنة. كما تسعى تلــك القــوانين إلى إيجـــاد منافسة قابله للتطبيق.

المركزية: وهو أحد الأنظمة الرسمية التي تتبعها شركات احتكار القلة لتحقيق حل الاحتكار. ويعد هذا النظـــام **Cartel اتفاقيات** أكثر أنواع التواطؤ علناً وإشهاراً.

التواطؤ: وهو عبارة عن اتفاقية رسمية أو غير رسمية تبرمها مجموعة من شركات احتكار القلة بغرض تحديد الـــسعر الـــذي ســـوف تتقاضاه، وتقسيم حصص السوق.

السلطة التعويضية: وهى تتمثل في اتحادات العمال ذات النفوذ، بالإضافة إلى رابطة الموردين والبائعين الذين يتعاملون مع الـــشركات الضخمة. ويتم تشكيل تلك الكارتلات والرابطات بغرض حماية أعضائها من الوقوع تحت هيمنة الشركات أو المؤسسات الضخمة.

احتكار القلة المتمايز: وهو أحد أشكال السوق، حيث يوجد عدد قليل من بائعي سلعة متمايزة.

السلع المتمايزة: وهى السلع المتشابهة (وإن كانت غير متماثلة)، حيث توجد بينها فروق حقيقية أو متخيلة، وهى الفروق التي تبرزها الإعلانات ووسائل الدعاية.

منحنى الطلب ذو التموجات: وهو منحنى يظهر عليه تموج أو انحناء عند السعر السائد في السوق، ويتم استخدامه لتفـــسير أســـباب وجود لا مرونة سعريه في أسواق احتكار القلة.

التسعير بإضافة هامش ربح: وهى سياسة التسعير الأكثر شيوعاً على أرض الواقع، وذلك بتحديد سعر السلعة من خلال إضافة نسبة محددة إلى متوسط التكاليف المقدرة.

المنافسة الاحتكارية: وهى أحد أشكال السوق، حيث يوجد عدد كبير من بائعي سلعة متمايزة.

الارتباط المتبادل: وهى العلاقة بين عدد صغير من كبار البائعين لسلعة واحدة ضمن نظام احتكار القلة. وتؤدي هذه العلاقة إلى تأثر أولئك البائعين بسلوك ممارسات بعضهم البعض.

المنافسة اللاسعريه: وهى أساليب المنافسة المعروفة التي يشيع استخدامها في أسواق المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة، وهى منافـــسة لا تعتمد على سياسات التسعير، بل على الدعاية والترويج للمبيعات، وخدمات المستهلكين، والترويج لتميز السلعة وأفضليتها.

احتكار القلة: وهو أحد أشكال السوق، حيث يوجد عدد قليل من البائعين لسلعة متجانسة أو متمايزة.

)، بغرض تحديد Cartel التواطؤ العلني: وهى اتفاقية رسمية بين اثنين أو أكثر من شركات احتكار القلة (كما هو الحال في اتفاقيات الأسعار وحجم الإنتاج، بالإضافة إلى اقتسام السوق فيما بينها.

الزعامة السعرية: وهى أحد أشكال التواطؤ غير المعلن، حيث تتمكن شركات احتكار القلة من تغيير السعر بطريقة منظمة ومجـــاراة تلك التغيرات في الأسعار التي عادةً ما تتحكم فيها الشركة المهيمنة في الصناعة أو الشركة ذات الزعامة السعرية.

اللامرونه السعرية: وهى الأسعار غير المرنة (أي التي لا تتغير)، والت تظهر غالباً في أسواق احتكار القلة خـــلال الفتـــرات الزمنيـــة الطويلة نسبياً، أو حيث تسود ظروف وأوضاع تؤدي إلى حدوث تغيرات جمة في التكلفة.

احتكار القلة الخاص: وهو أحد أشكال السوق حيث يوجد عدد قليل من بائعي سلعة متجانسة.

بغرض – دون حاجة لعقد لقاءات بين رؤسائها أو ممثليها – التواطؤ السري: وهو فهماً ضمنياً وغير رسمي بين شركات احتكار القلة تحديد سعر السلعة واقتسام السوق فيما بينها.

المنافسة القابلة للتطبيق: وهى عملية موازنة متطلبات الكفاءة لأغراض الإنتاج بالجملة، في ظل توافر الحماية اللازمة من انتـــهاكات الاحتكار واحتكار القلة.

مجمل الفصل التاسع عشر السعر والإنتاج: المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة

19.1 تعريف احتكار القلة

تنطوي المنافسة الاحتكارية على وجود عدد كبير من الشركات التي تقوم ببيع سلعة أو خدمة متمايزة. والمنافسة الاحتكارية هـي بمثابة مزيج من المنافسة والاحتكار. فمن ناحية تنشأ عناصر المنافسة من العدد الضخم للشركات ومن سهولة دخـول شـركات جديدة إلى السوق. ومن ناحية أخرى تتمثل عناصر الاحتكار في تمايز السلع أو الخدمات (أي تشابهها مع بعـضها الـبعض وإن كانت غير متماثلة). هذا وقد يكون التميز أو الاختلاف في هذه الحالة حقيقياً أو متخيلاً، وتلعب الإعلانات وغيرها من وسـائل الدعاية دوراً كبيراً في إظهار تلك الاختلافات. ومع ذلك نجد أن توفر العديد من البدائل القريبة الشبه يؤدي إلى الحد من النفـوذ الاحتكاري لكل شركة.

مثال 19.1 : تعد المنافسة الكاملة أكثر أشكال أو هياكل السوق شيوعاً في حالة البيع بالتجزئة. كمتاجر البقالة ومحطات الـبنزين ومحال التنظيف الجاف للملابس التي تنتشر بكثرة في كل مكان وعلى مقربة من بعضها البعض. ومن أمثلة السلع المتمايزة تلك الأنواع العديدة من أدوية الصداع (كالأسبرين والبوفارين والأناسين وغيرها) ناهيك عن الأنواع المختلفة من الصابون والمنظفات والـسجاير وغيرها. وحتى عندما تكون تلك الفروق متخيلة (كما هو الحال بين أنواع الأسبرين المختلفة)، إلا أنها تبقى ذات أهميـة اقتـصادية كبيرة، بشرط أن يكون المستهلك راضياً بشراء النوع الذي يفضله مقابل فرق سعري طفيف، وطالما كان مستعداً للسير بضعة أمتـار إلى المتجر الذي يبيع ذلك النوع.

19.2 معظمة الأرباح

يواجه الشركة العاملة في إطار المنافسة الكاملة منحنى طلب سالب الميل (نتيجة لوجود فروق سعرية سلعية) وإن كـان مرنـاً (نتيجة لوجود بدائل قريبة الشبه). ويعد أفضل مستوى إنتاج للشركة العاملة في إطار المنافسة الكاملة هو المستوى الذي يتساوى عنده MR مع MC بشرط أن يكون السعر أكبر من متوسط التكلفة المتغيرة. فعند هذا المستوى من الإنتاج، يكون باسـتطاعة الـشركة تحقيق أرباح أو الوصول إلى نقطة التعادل أو حتى تدنية خسائرها في المدى القصير. وفي المدى الطويل، نجد أن الشركات غالباً ما تتجه في أحد طريقين: إما أن تنجذب إلى صناعة ما نتيجة للأرباح التي تحققها في المدى القصير، وإما أن تنسلخ عن تلك الصناعة في حالـة

الخاص بالشركات المتبقية في الصناعة مماساً لمـــنحنى متوســـط dتعرضها لخسائر طويلة المدى، أملاً منها في أن يصبح منحنى الطلب تكلفتها. وعندئذ تصل الشركة إلى نقطة التعادل حيث (P = AC).

مثال 19.2 يوضح القسم A**:** من الشكل 19-1 وهى تقوم بإنتاج 550 إحدى شركات منافسة الاحتكار، (وحـــدة عنـــد كـــربح 1925$ لكـــل وحـــدة و 3.50$)، وتحقق ربحاً قدره d(على النقطة 10.50$ ، وتبيع هذه الكمية بسعر MR) = MC إجمالي. وتجذب هذه الأرباح شركات جديدة لدخول هذه الصناعة؛ الأمر الذي يؤدي إلى انحراف منحنى الطلب الخاص بهذه الشركة فتصل إلى نقطـــة التعـــادل. 8 وحدة بسعر 400). وعندئذ تقوم الشركة ببيع B (في القسم dإلى أسفل وجهة اليسار حتى النقطة $ لا يعبر عن منحنى عرض AVC فوق MC)، لذا فإن القسم المرتفع من منحنى MC = MR حيث (MR تفوق Pونظراً لأن الشركة. ونظراً للمفاضلة بين السلع لذا فسوف يقتصر تحليلنا على الشركات من النوع المألوف أو الشائع، إذ لا يوجد لدينا ســـعر توازن واحد وكمية توازن واحدة، بل مجموعة من الأسعار والكميات.

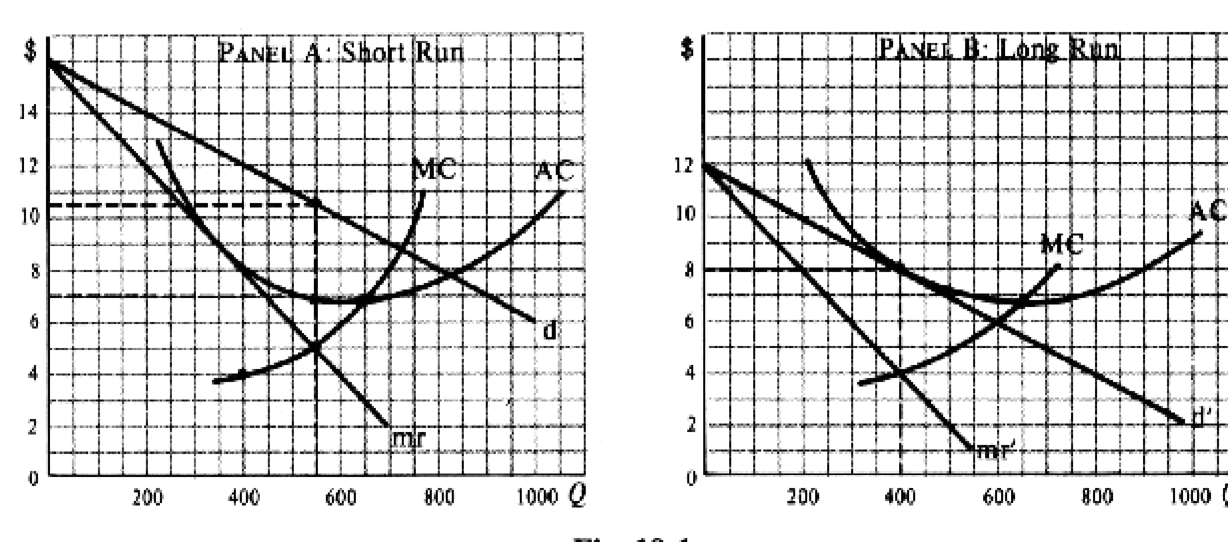


Fig. 19-1

19.3عوامل الكفاءة للمنافسة الاحتكارية في المدى الطويل

) وبالإضافة 19-1 (أنظر الشكل MC تفوق Pتسيء شركات المنافسة الاحتكارية توزيع مواردها نظراً لأنها تقوم بالإنتاج حيث الخاص بها كما تفعل الشركات التنافسية. وعلى الرغم LACإلى ذلك، لا تقوم تلك الشركات بالإنتاج على أدنى نقطة على منحنى من ذلك لا تعاني تلك الشركات من عجز شديد في الكفاءة، وذلك لتمتعها بمنحنى طلب شديد المرونة.

وعلى العكس من شركات المنافسة الكاملة، تدخل شركات المنافسة الاحتكارية في عمليات تنافسية لا ســـعريه تتمثـــل في الدعايـــة والإعلان عن تميز سلعتها. والمقصود من مثل تلك الإجراءات زيادة حصة الشركة في السوق والانحراف بمنحنى الطلب الخاص بها يميناً وإلى أعلى. ومع ذلك تؤدي تلك الإجراءات في نفس الوقت إلى زيادة تكاليف الشركة، والانحراف بمنحنى تكاليفها إلى أعلى. وبينما تؤدي بعض الإعلانات الغرض المقصود منها في اطلاع المستهلك على الخصائص المميزة للسلعة المعلن عنها، وبينما يلبي بعضها الآخر رغبة المستهلك في وجود مجموعة متنوعة من السلع، إلا أن الكثير من تلك الإعلانات عادةً ما تكون باعثاً على الإفراط والإسراف.

19.4تعريف احتكار القلة

يعد احتكار القلة أحد أشكال السوق، عندما يوجد عدد قليل من بائعي السلعة. فإذا كانت السلعة متجانسة، يكون هناك احتكار قلة خالص (أو معياري). أما إذا كانت السلعة متمايزة، لا يكون احتكار القلة خالصاً أو محـــضاً، نظراً لوجود عدد قليل من كبار بائعي السلعة، ونظراً لأن ممارسات أولئك البائعين تؤثر على بعضهم البعض. ومعنى ذلك أنه توجد علاقة ارتباط مشترك بين أولئك البائعين، وهو ما يجعل شركات احتكار القلة أكثر إقبـــالاً مـــن غيرها على تبني سياسات تنافس لا سعريه.

مثال 19.3: تشيع سياسة احتكار القلة الخالصة في إنتاج بعض السلع كالأسمنت والحديد والصلب والنحاس والألومنيوم وغيرها من المنتجات الصناعية التي يتم بيعها وفقاً لمواصفات محددة ومعيارية. ومن أمثلة صناعات احتكار القلة المتميزة صناعة السيارات والسجائر شركات ضخمة هيمنتها على السوق. ونظراً لوجـــود 4 أو 3وأجهزة الكمبيوتر الشخصية ومعظم الأجهزة الكهربائية، حيث تفرض علاقة ارتباط متبادلة بين تلك الشركات، نلاحظ أن قيام إحدى الشركات بخفض أسعارها قد يؤدي إلى استحواذها علـــى إجمـــالي المبيعات. أي أنها تنتزع حصص الشركات الأخرى ، الأمر الذي يجعل تلك الشركات تتبنى سياسة حرب أسعار انتقامية. ولهذا السبب يوجد ما هو أشبه بالتزام جبري من قبل شركات احتكار القلة بعدم تغيير أسعارها، والاكتفاء بالمنافسة في نواحي الجـــودة وتـــصميم المنتج وخدمة العملاء والدعاية والإعلان.

19.5 منحنى الطلب ذو التموجات للامرونة السعرية

يهدف نموذج منحنى الطلب ذى التموجات إلى تفسير حالة عدم المرونة السعرية التي تميز أسواق احتكار القلة. حيث يفترض هذا النموذج وجود تموج (أو انحناء) في منحنى الطلب الذي يواجه كل من الشركات الاحتكارية عند السعر السائد في السوق.

ويتضح زيادة مرونة منحنى الطلب فوق منطقة التموج أو الانحناء عنه أسفل منها، وذلك لعدم لجوء شركات احتكار القلة الأخـــرى بوجود قسم MRلمجاراة الزيادة السعرية، حيث أنها تميل بالأحرى لمجاراة خفض الأسعار وليس زيادتها. وكنتيجة لذلك يتميز منحنى ، لذا تعـــنى MR ينحرف داخل هذا القسم الرأسي من منحنى MCرأسي دائماً يظهر أسفل منطقة الانحناء مباشرةً وطالما أن منحنى شركة احتكار القلة بالحفاظ على أسعارها دون تغيير، أي بالإبقاء على أسعارها غير مرنة.

مثال 19.4: في الشكل 2-19: يظهر أن منحنى الطلب الذي يواجه إحدى شركات احتكار القلة هو *CEJ*، وإن به تموج عند السعر $4 السائد والكمية 200للوحدة. لاحظ أن منحنى الطلب *CEJ* وحدة. ممـــا يؤكـــد يكون أكثر مرونة فوق التموج وليس أسفله، الافتراض بأن شركات احتكار القلة لا تقدم على مجاراة الزيادات السعرية ، وتفضل مجاراة خفضها. كما نلاحظ أن منحنى الإيرادات الحدية المناظر هو *CFGN* وإن *CF* هي القسم المناظر للقسم *CE* من منحنى الطلب ، وإن *GN* تناظر *EJ* من منحنى الطلب. في منحنى الإيرادات الحدية. ويمكن لمنحنى التكلفة *G* و *F* على منحنى الطلب في وجود انكسار بين *E*ويتسبب التموج عند النقطة MC′ إلى MC (من MRالحدية لشركة احتكار القلة أن يرتفع أو ينخفض في حدود القسم الرأسي (أو عند المتواصل) من منحنى في الشكل 2-19.) دون التأثير على احتكار القلة لتغيير حجم مبيعاتها ومستوى السعر الذي تتقاضاه. ونلاحظ مرة أخرى أن *P* تفوق MR عند MR = MC. وهكذا لا يعبر القسم المرتفع من منحنى MC فوق AVC عن منحنى عرض شركة احتكار القلة.

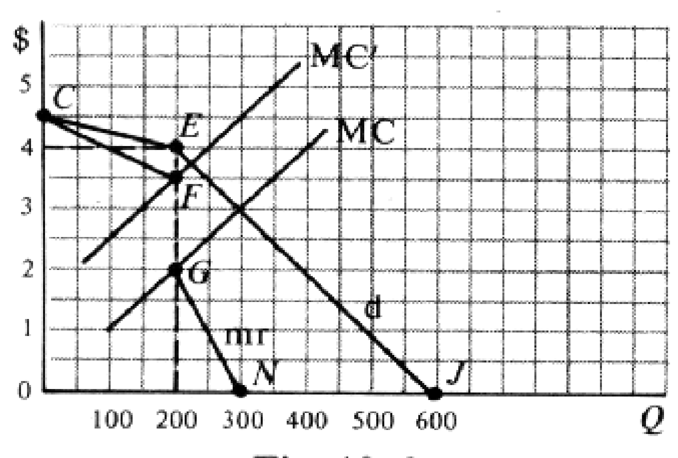


Fig. 19–2

التواطؤ19.6

وهو عبارة عن تغيير منظم في الأسعار (أي تغيير لا يؤدي إلى نشوب حرب أسعار) ، وعادةً ما يتحقق من خلال التواطؤ، عندما لا يكون هناك مفر من إجراء التغير السعري نتيجة لحدوث تغير في التكاليف. هذا وقد يكون التواطؤ معلناً أو ســـرياً. ولعـــل أبـــرز المركزية، حيث تقوم شركات احتكار القلة بطرح إنتاج الاحتكار وتقاضي CARTELأشكال التواطؤ العلني ما يعرف باتفاقيات سعر احتكار، كما تقوم باقتسام حصص إنتاجها وأرباحها فيما بين أعضاء الكارتل.

والجدير بالذكر أن قوانين مكافحة الاحتكار تجرم اتفاقيات التواطؤ العلني في الولايات المتحدة. أما في حالات التواطؤ السري، تقـــوم بغية اتباع زعامة ســـعرية – دون اتصال مباشر أو عقد لقاءات لهذا الغرض –شركات احتكار القلة بإبرام اتفاقيات ضمنية فيما بينها معينة أو الاتفاق على اقتسام السوق فيما بينها.

مثال19.5: ظلت شركة U.S. STEEL والمعروفة حالياً بشركة USX (أو الأمريكية للحديد والصلب) هي صاحبة الزعامـــة السعرية في هذه الصناعة في الولايات المتحدة حتى الثمانينيات من هذا القرن. ونظراً لزيادة التكاليف، قامت الشركة برفع أسعار بعض منتجاتها، وكان لديها تصور غير معلن أن الشركات المحلية الأخرى ستقوم بمجاراة تلك الزيادة السعرية في غضون بضعة أيام. ومن ثم تم إضافة زيادة سعرية منظمة، دون تعريض باقي المنتجين لممارسات مكافحة الاحتكار الحكومية ، ودون أن يؤدي ذلك إلى نـــشوب حرب أسعار. وفي السنوات الأخيرة أصبح هذا النوع من التواطؤ أكثر تعقيداً ، عندما بادرت شركات أخـــرى للحديـــد والـــصلب بإجراء زيادات سعرية. وقد تؤدي الزيادة في أسعار الحديد والصلب الأمريكي إلى تشجيع استيراد تلك المنتجات من الخارج، وعندئذ يقوم منتجو الحديد والصلب بالضغط على أعضاء الكونجرس لفرض قيود الاستيراد.

عوامل الكفاءة لاحتكار القلة في المدى الطويل19.7

عندما يكون باستطاعة شركات احتكار القلة تحقيق أرباح أو الوصول إلى نقطة التعادل أو تكبد خسائر في المدى القصير ، فـــإن ذلك سيؤدي إلى خروج الشركات من الصناعة، بدلاً من البقاء فيها والاستمرار في تكبد الخسارة في المدى الطويل. هـــذا وتـــسيء شركات احتكار القلة في توزيع مواردها، وان كان باستطاعتها تحقيق أرباح في المدى الطويل، نظراً لصعوبة دخول الشركات الأخرى في الصناعة. كذلك تقوم شركات احتكار القلة بالتوسع في عمليات الدعاية وترويج المنتج. ومع ذلك قد تؤدي اعتبـــارات الكفـــاءة للسماح لعدد قليل فقط من الشركات بالاستمرار داخل الصناعة، وقد تقوم شركات احتكار القلة باستخدام أرباحهـــا في أغـــراض البحث والتنمية (أنظر المسألة 19.17).

وربما تكون القوة الاقتصادية الهائلة التي تتمتع بها شركات احتكار القلة الضخمة ربما تكون قد شجعت على نمـــو قـــوة الكـــارتلات العمالية ورابطات المشترين والبائعين على الاهتمام بحماية نفسها من هيمنة تلك الشركات الضخمة. وقد تمخض عن ظهـــور تلـــك جنباً إلى جنب مع الخوف من التعرض لأحكام مكافحـــة –الكارتلات والرابطات وجود ما يعرف بالقوة التعويضية. وقد أدى ذلك إلى إيجاد حالة من المنافسة القابلة للتطبيق، أو إلى موازنة متطلبات الكفاءة الخاصة بأحجام الإنتاج الضخمة بالحصول على –الاحتكار قدر من الحماية في مواجهة ما قد يصدر عن شركات احتكار القلة من انتهاكات

مسائل محلولة

تعريف المنافسة الاحتكارية

19.1. (أ) عرف المنافسة الاحتكارية، معطيا بعض الأمثلة.

(ب) ثم حدد عناصرها التنافسية والاحتكارية.

الحل:

(أ) المنافسة الاحتكارية هى أحد أشكال السوق حيث يوجد العديد من بائعي سلعة واحدة متميزة. وتنتشر المنافسة الاحتكارية فى قطاعات الخدمات وتجارة التجزئة. ومن الأمثلة على ذلك صالونات الحلاقة ومحطات البنزين ومحلات البقالة والصيدليات وغيرها التى تقع بالقرب من بعضها البعض.

(ب) ينشأ العنصر التنافسى من أنه فى صناعة المنافسة الاحتكارية (مثلها فى ذلك مثل حالة المنافسة الكاملة) يكون هناك عدد كبير جداً من الشركات لدرجة أن أنشطة كل منها لا يكون له أى تأثير يذكر على الصناعة ككل. أما الجانب الاحتكارى فينشأ عندما تقوم تلك الشركات ببيع سلع متميزة – وليست متجانسة.

معظمة الأرباح

19.2. (أ) ما هو شكل منحنى الطلب الذى يواجه الشركات فى حالة المنافسة الاحتكارية؟ ولماذا؟

(ب) كيف تقوم شركات المنافسة الاحتكارية بتحديد ما يجب إنتاجه؟

(ج) هل يمكن للشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية تكبد خسائر فى المدى القصير؟

(د) هل يمكننا اشتقاق منحنى العرض للشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية من منحنى التكلفة الحدية الخاص بها؟ ولماذا؟

(هـ) ما الذى يحدث في المدى الطويل إذا كانت الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية تحقق أرباحا في المدى القصير؟ أو تتكبد خسائر في المدى القصير؟

الحل:

(أ) منحنى الطلب للشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية يكون ذو ميل سالب بسبب تمايز المنتجات، لكنه ذو مرونة مرتفعة لوجود بدائل قريبة للسلعة.

(ب) أفضل مستوى إنتاج للشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية هو المستوى الذى يكون عنده $MR = MC$ بشرط أن P، تفوق AVC.

(ج) يمكن للشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية أن تحقق أرباحاً، أو أن تصل إلى نقطة التعادل، أو أن تتكبد خسائر في المدى القصير. ويعتمد كل ذلك على مستوى P بالنسبة لـ AC عند مستوى الإنتاج الذى يكون عنده $MR = MC$.

(د) بم أن ميل منحنى الطلب فى حالة الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية يكون سالب الميل، لذا فإن P تكون أكبر من MR عند مستوى الإنتاج الذى يكون عنده $MR = MC$. ومن هنا فإن منحنى MC، وهى لا يمدنا بعلاقة مميزة بين السعر والكمية، بذاته لا يمثل العلاقة اللازم وجودها بمحاذاة خط العرض. وكل ما يمكننا قوله هو أن التكاليف ترتبط بالعرض، لكن منحنى MC منحنى العرض.

(هـ) تعمل الأرباح في المدى القصير على جذب المزيد من الشركات للدخول فى السوق في المدى الطويل. وكلما زاد عدد الشركات التي تتقاسم السوق فيما بينها، ينخفض منحنى الطلب لكل منافس إلى أسفل حتى يصبح مماساً لمنحنى AC، وتصل كل من

تلك الشركات بالكاد إلى نقطة التعادل. ومن ناحية أخرى، فإن الخسائر في المدى القصير تتسبب فى إغلاق بعض الشركات في المدى الطويل، مما يؤدي إلى ارتفاع منحنيات الطلب للشركات المتبقية إلى أعلى حتى تصبح مماسة لمنحنيات AC الخاصة بكل منها.

19.3. أرسم شكلا يوضح: إحدى الشركات العاملة فى إطار المنافسة الاحتكارية حيث تحقق أرباحاً في المدى القصير، وذلــك في الرسم (A). ونفس الشركة بحيث تصل إلى نقطة التعادل في المدى الطويل في الرسم (B).

الحل:

في الرسم (A) من الشكل 19.3 تقوم الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية بإنتاج 800 وحدة (حيث MR = MC) عنــد AC = $6.25 ويقوم ببيعها بسعر $8، (على d) ومن ثم يحقق ربح لكل وحدة قدره $1.75، وإجمالى ربح $1400 . وفي المــدى الطويل، فإن المزيد من الشركات تدخل فى الصناعة وتتسبب فى انخفاض منحنى الطلب ليصبح d′ (فى الرسم B) حيث يكون مماســاً لمنحنى AC وتصل الشركة لنقطة التعادل عند إنتاج 700 وحدة وبيعها بسعر $6.50.

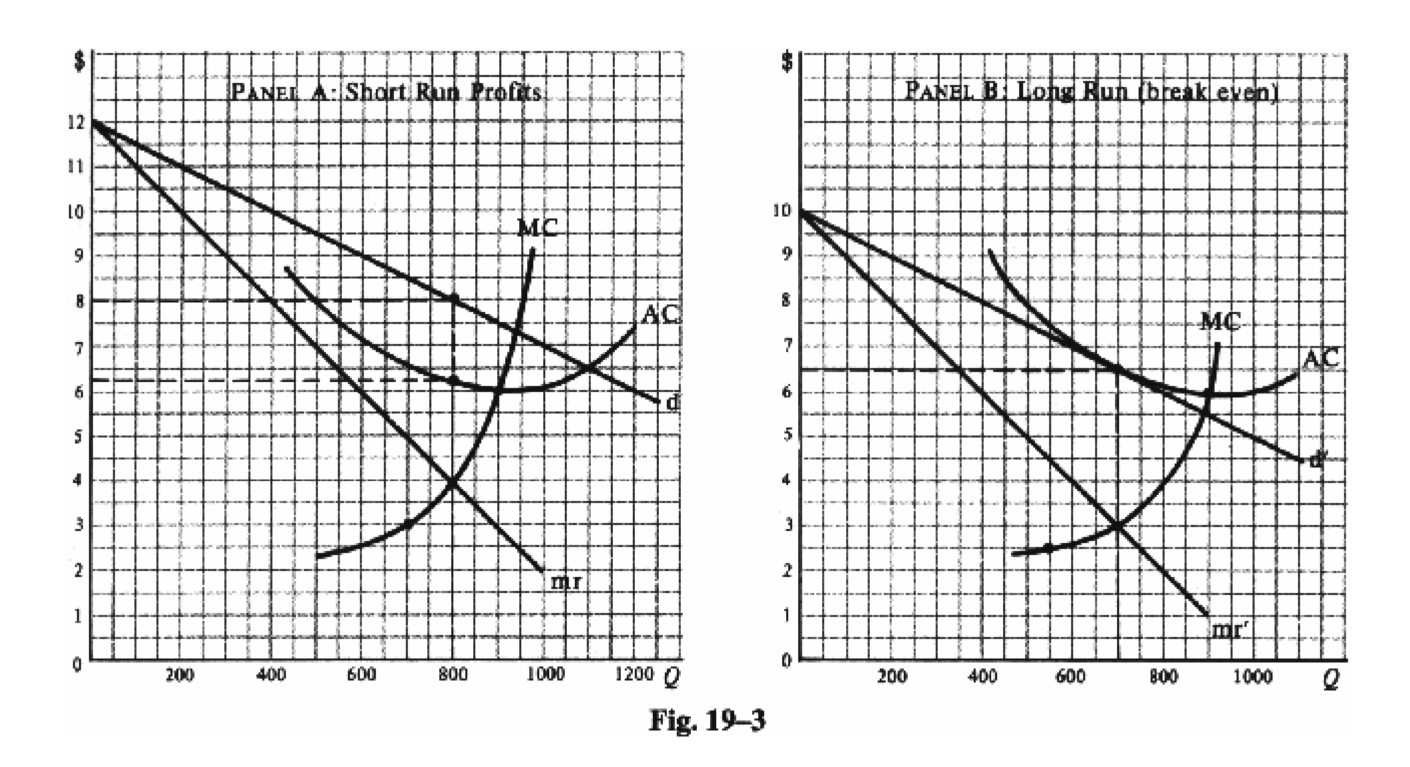


Fig. 19–3

19.4. أرسم شكلاً يوضح شركة تعمل في إطار المنافسة الاحتكارية وتتكبد خسائر في المدى القصير، وذلك فى الرسم (A). ونفس الشركة بحيث تصل إلى نقطة التعادل في المدى الطويل، في الرسم (B).

الحل:

منحنيا AC و MC فى الشكل 19-4 هما نفسهما الوارادن فى الشكل 19-3 في الرسم، إلا أن منحنى الطلب الذى يواجه الشركة فى الرسم (A) يكون أكثر انخفاضا (d″). وعند AC=$7.50 تقوم الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية بإنتاج d″ وحدة عنــد 550 وبيعها جميعا بسعر $5.25، وتتكبد خسارة قدرها $2.25 كل وحدة، وإجمالى خسائر قدرها $1237.50 . وفي المدى الطويــل، ستقوم بعض الشركات بالإغلاق مما سيؤدي بمنحنى طلب الشركة إلى الارتفاع إلى d′ الجزء B للــشكل 19-3 ويكون مــشابها حيث يكون مماساً لمنحنى AC، وتصل الشركة إلى نقطة التعادل بإنتاج قدره 700 وحدة تبيعها بسعر $6.50 . لاحظ أن النتيجــة النهائية مماثلة للمسألة 19-3.

19.5. (أ) لماذا يكون من السهل نسبيا لمن يبدأ فى مشروع منافسة احتكارية البدء فى الإنتاج في المدى الطويل؟

(ب) لماذا ينحرف منحنى الطلب الخاص بشركات المنافسة الاحتكارية إلى أسفل مع بدء المزيد من الشركات في طرح إنتاجها؟

(ج) لماذا يكون من الصعب أو المستحيل تحديد الصناعة فى حالة المنافسة الاحتكارية؟

(د) فسر سبب وجود مجموعة من الأسعار بدلاً من سعر توازن واحد لهذا النوع من الصناعات؟

الحل:

(أ) تجد شركات المنافسة الاحتكارية الراغبة في بدء نشاطها أن الأمر ميسور نسبياً لكي تبدأ فى الإنتاج لعدم الحاجة إلى رأس مـــال ضخم أو خبرة فنية كبيرة لفتح محطة بنزين صغيرة أو متجر بقالة أو صالون حلاقة ومثل ذلك من المشروعات الصغيرة.

(ب) عندما يبدأ عدد أكبر من الشركات فى إنتاج سلعة متمايزة فإن منحنى الطلب الخاص بشركات المنافسة الاحتكارية الموجـــودة بالفعل يأخذ في الانحراف إلى أسفل، نظراً لانخفاض حصة كل شركة في السوق.

(ج) من الناحية الفنية لا يمكننا تحديد الصناعة فى حالة المنافسة الاحتكارية لأن كل شركة تنتج سلعة مختلفة بشكل أو بآخر. فمثلاً لا يمكننا الجمع بين أسبرين وأسكين وريفو الخ، للحصول على منحنى طلب الصناعة لأن تلك السلع متشابهة إلى حد كبير جداً، لكنـــها ليست متماثلة. لذلك فإن تحليلنا البيانى لا بد أن يقتصر على شركة (نمطية).

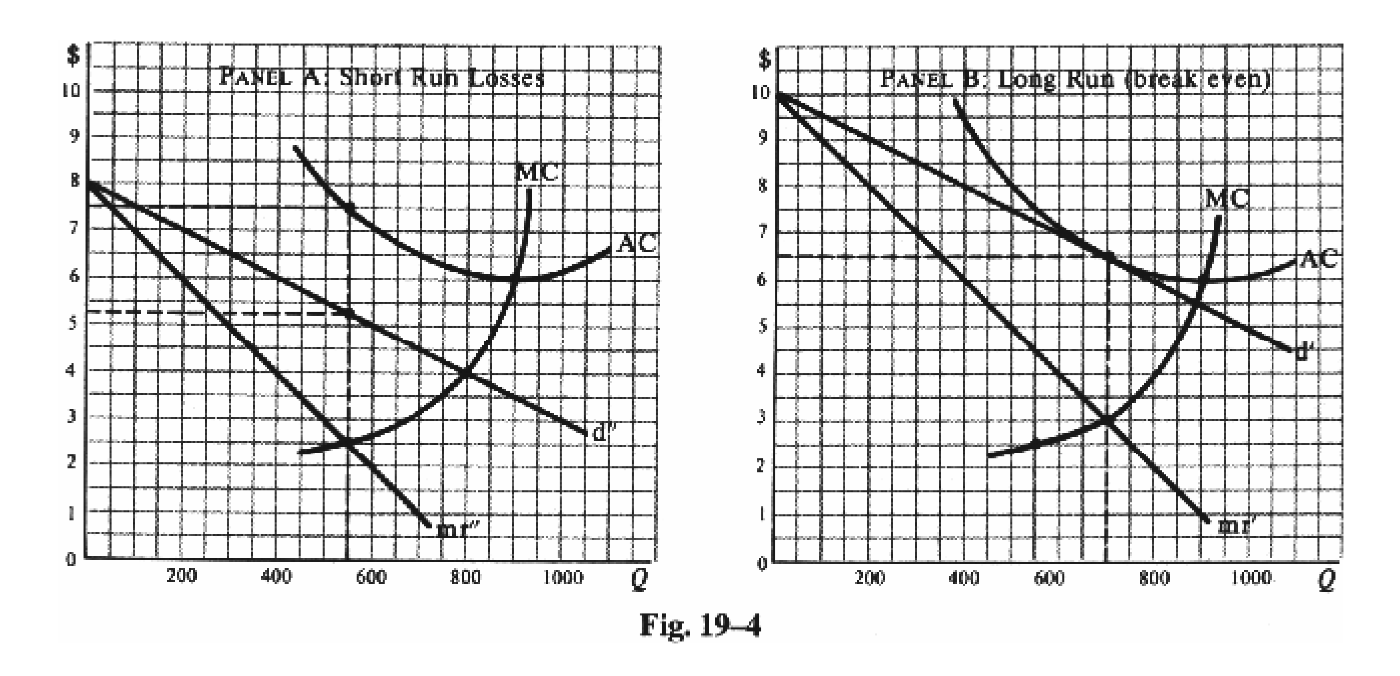


Fig. 19–4

(د) كذلك تسمح لنا السلع التى توجد بينها فروق بسيطة فروق طفيفة فى السعر. أى أنه حتى فى حالة وجـــود تـــوازن في المـــدى الطويل، فسوف يكون هناك مجموعة من أسعار التوازن – أي سعر واحد لكل سلعة متمايزة – بدلاً من سعر توازن واحـــد يـــشمل الصناعة بأكملها.

عوامل الكفاءة فى المدى الطويل للشركات العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية

19.6. ناقش عوامل الكفاءة للمنافسة الاحتكارية في المدى الطويل بالنسبة لكل من:

(أ) توزيع الموارد.

(ب) حجم المصانع ومدى استغلالها.

الحل:

(أ) فى حالة التوازن في المدى الطويل يكون السعر الذي تتقاضاه الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية أكبر من MC لآخر وحدة يتم إنتاجها. وهو ما يؤدي إلى وجود حالة من سوء توزيع الموارد، وإن كانت حالة غير حادة نظراً لأن منحنى الطلب لمثل هذه الشركة يكون مرتفع المرونة على الرغم من ميله السالب.

(ب) رأينا فيما سبق أنه فى حالة التوازن في المدى الطويل يكون منحنى الطلب لكل شركة مماسا لمنحنى التكلفة المتوسطة لها، وتصل كل شركة إلى نقطة التعادل. وبم أن منحنى الطلب ذو ميل سالب، لذا فإن نقطة التماس دائماً ما تكون إلى يسار أدنى نقطة على منحنى AC للشركة (أنظر الشكلين 19-3 و19-4). لذلك فإن الشركة تستهلك تقوم باستغلال نطاق أقل قليلا من أفضل حجم للمصنع عند نقطة التوازن في المدى الطويل. ويسمح ذلك بوجود عدد أكبر من الشركات فى الصناعة مما كان ممكناً في ظروف أخرى (أنظر المسألة 19.7). ومن أمثلة ذلك "الازدحام الشديد" فى محطات البنزين وصالونات الحلاقة ومحلات البقالة وغيرها، والتي يكون كل منها في حالة خمول لبعض الوقت.

19.7. قارن بين وضع التوازن في المدى الطويل للشركة الواردة في المسألتين 19.3 و19.4، ووضع التوازن لشركة فى حالة منافسة كاملة بنفس المنحنى AC .

الحل:

نلاحظ فى الشكل 19-5 أن النقطة E′ (فى إطار المنافسة الاحتكارية) هى نقطة التوازن في المدى الطويل للشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية المسألتين 19.3 و19.4 ، فإنها كانت ستقوم بالإنتاج عند النقطة AC. وإذا كانت تلك الشركة فى حالة منافسة كاملة بنفس المنحنى E عند التوازن في المدى الطويل. لذلك فإن تكلفة الإنتاج والسعر للشركة فى حالة المنافسة الاحتكارية تكون 6.50$ بدلاً من 6$ وكمية الإنتاج 700 بدلاُ من 900 وحدة- وكنتيجة لذلك فإن الشركة تعاني من ضعف توزيع مواردها. وبما أن كل شركة في حالة المنافسة الاحتكارية تنتج أقل مما باستطاعتها، لذا فإن هذا الفرق سمح لمزيد من الشركات الأخرى بالوجود، مما يؤدي إلى وجود فائض من السعة ومن ثم حالة من ازدحام السوق. وفى بعض الأحيان يستمر حدوث الخسائر في المدى الطويل، لأنه بمجرد خروج بعض الشركات تدخل شركات أخرى محلها إما بسبب الجهل أو الأمل الخادع. ويشار إلى تلك الصناعات أحيانا باسم "صناعات مريضة".

19.8. (أ) ما هى المنافسة اللاسعرية؟ ولماذا تقوم بها الشركات فى حالة المنافسة الاحتكارية ولا تقوم بها فى حالة المنافسة الكاملة؟

(ب) ما هو تأثير الدعاية وتمايز المنتجات على منحنيات الطلب والتكلفة للشركة؟

(ج) ما هى مزايا وتكاليف الدعاية وتمايز السلعة؟

الحل:

(أ) يشير مصطلح المنافسة اللاسعرية إلى الدعاية والعروض الخاصة وخدمة العملاء وتمايز السلعة. وتلجأ إليها الشركات فى حالة المنافسة الاحتكارية لإقناع العملاء بأن منتجاتها أو خدماتها فريدة من نوعها وتفوق سلع وخدمات المنافسين. ولا يحدث ذلك فى حالة المنافسة الكاملة لأن كل شركة يمكنها بيع أى كمية من السلعة بالسعر السائد في السوق، كما أن السلعة متجانسة وذات مواصفات قياسية موحدة.

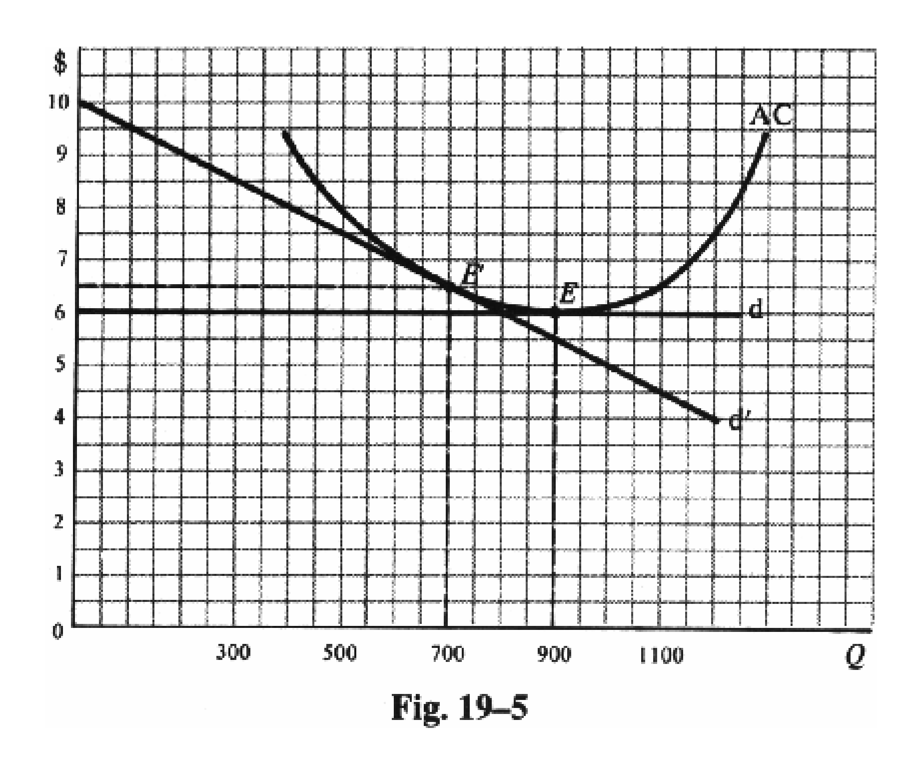


Fig. 19–5

(ب) عند نجاح الدعاية وتمايز السلعة، ينحرف منحنى الطلب الخاص بالشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية إلى أعلى مما يسمح لها بتقاضي سعر أعلى قليلاً أو اجتذاب حصة أكبر من السوق. وعلى الرغم من ذلك فإن الدعاية وتمايز السلعة تتسبب فى زيادة TR إلى أعلى. هذا ويجب القيام بالدعاية وتمايز السلعة طالما أن ذلك يؤدي إلى زيادة MC وACتكاليف الشركة وانحراف منحنيى . وبذلك تقوم الشركة بزيادة إجمالى أرباحها. إلا أنه عادة ما يكون من الصعب التنبؤ بدقة حيال تأثير الدعاية وتمايز السلعة TCو وأرباح الشركة.TRعلى

ولاسيما فى عالم كهذا يضج بالديناميكية والتغير المستمرين. فالمستهلك –(ج) تعود بعض أنواع الدعاية على الشركات بفائدة كبيرة كثيراً ما يكون على علم ودراية بالسلع الجديدة وفوائدها. كما أن بعض أشكال تمايز السلعة مثل التباين فى خصائصها وتصميمها وألوانها وغير ذلك يعد ذا نفع كبير، نظراً لأنها تلبي أذواق مختلفة للمستهلكين ورغبتهم فى التنوع. إلا أن تلك العوامل غالبا ما تكون زائدة عن الحد فى حالة المنافسة الاحتكارية. فالدعاية الزائدة عن اللزوم لا تؤدى إلا إلى ارتفاع التكاليف والذى يتحول إلى زيادة فى السعر.

تعريف احتكار القلة

19.9. (أ) عرف احتكار القلة .

(ب) ما هى السمة الأكثر أهمية لأسواق احتكار القلة؟

(ج) هل تكون الشركات فى حالة احتكار القلة فى منافسة سعرية أم منافسة لاسعرية؟ ولماذا؟

الحل:

(أ) احتكار القلة هو وضع السوق عندما يوجد بها عدد قليل من بائعى السلعة. فإذا كان هناك بائعين فقط يكون احتكارا ثنائيا. وإذا كان السلعة متجانسة (مثل الحديد أو النحاس أو الأسمنت) ينطوي الأمر على حالة احتكار قلة خالص. وإذا كانت المنتجات متمايزة (مثل السجائر أو السيارات) يكون لدينا احتكار قلة متمايز. واحتكار القلة هو أكثر صور السوق شيوعا فى مجالات التصنيع الحديثة، وهى تنشأ لنفس الأسباب العامة المؤدية إلى حدوث الاحتكار (أى وفورات الحجم، والتحكم فى مصادر المواد الخام وبراءات الاختراع والامتيازات الحكومية).

(ب) الاعتماد المتبادل بين الشركات داخل الصناعة هو أهم سمات احتكار القلة، ويجعله متميزا عـــن أشـــكال الـــسوق الأخـــرى. والاعتماد المتبادل هو نتيجة طبيعية لقلة عدد الشركات. أى أنه بسبب وجود عدد قليل من الشركات فى حالة احتكار القلة، فإن قيام أى منها بخفض أسعارها أو تبني حملة دعائية ناجحة أو تقديم موديل أفضل، فإن منحنى الطلب للشركات الأخرى سوف ينحرف إلى أسفل. ومن ثم يكون هناك رد فعل من الشركات الأخرى، وهو رد الفعل الذي يختلف من شركة لأخرى، ولا توجد نظريـــة عامـــة لاحتكار القلة. وكل ما لدينا هو يتلخص في بعض الأمثلة والنماذج بعينها.

(ج) عادة ما تتنافس الشركات فى حالة احتكار القلة فى الجودة وتصميم السلعة وخدمة العملاء والدعاية (أى منافـسة لا ســعريه). ولعل السبب في عدم إقدام الشركات على الدخول في المنافسة السعرية هو الخوف من اندلاع حرب أسعار. وبالتحديد يمكن للشركة العاملة ضمن احتكار القلة خفض سعر سلعتها، وهو ما يمكنها من إحداث خفض كبير فى حجم مبيعـــات الـــشركات الأخـــرى في الصناعة، مما يدفعه بتلك الشركات إلى تبني إجراءات انتقامية، وذلك بخفض أسعارها أكثر فأكثر. ومن هنا يمكننا القـــول أن سياســـة اتخاذ القرارات فى حالة منافسة القلة تتشابه إلى حد كبير مع لعبة الشطرنج أو البوكر، أو ربما الاستراتيجيات العسكرية.

19.10. (أ) ما هى الأشكال الأربعة للسوق المعروفة لعلماء الاقتصاد ؟

(ب) لماذا نقوم بدراسة الأشكال الأكثر تطرفا والأقل واقعية فى البداية ؟

الحل:

(أ) الأشكال الأربعة هى المنافسة الكاملة والمنافسة الاحتكارية واحتكار القلة والاحتكار الخالص. والأشكال الثلاثة الأخيرة تنـــدرج تحت اسم المنافسة غير الكاملة. ويفرق علماء الاقتصاد بين هذه الأشكال الأربعة لتنظيم تحليلاتهم.

(ب) نقوم فى البداية بدراسة الأشكال المتطرفة من تنظيم السوق (أى المنافسة الكاملة والاحتكار الخالص)، لأن هذين الشكلين همـــا أول تطور من أشكال السوق من الناحية التاريخية. والأهم من ذلك أن هذين الشكلين هما الأكثر اكتمالا من الناحية النظريـــة. أمـــا النموذجان الآخران (المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة) فعلى الرغم من أنهما أكثر واقعية في النشاط التجاري فى معظم أنحاء العـــالم، إلا أنهما لا يكفيان وينقصهما الكثير من الناحية النظرية.

منحنى الطلب ذو التموجات واللامرونة السعرية

19.11. (أ) ارسم شكلا يوضح منحنى طلب المموج، ومنحنى MR المناظر له، ومنحنى MC الذى يوضح أن الشركة العاملـــة في احتكار القلة يقوم بالبيع عند السعر الذى يكون عنده منحنى الطلب المموج.

(ب) كيف يمكن تفسير الشكل المموج لمنحنى الطلب ؟ ولمنحنى MR المناظر له؟ وما هو نطاق MC الذى تقوم عنده الشركة بـــالبيع عند نفس السعر؟

الحل:

(أ) فى الشكل 19-6 CEJ هو منحنى الطلب لشركة فى حالة احتكار قلة. كما أن E (بالتموج عند $CFGN$) هو منحنى MR الخاص بالشركة. وتقوم الشركة بإنتاج 300 وحدة (حيث يقطع منحنى MR منحنى MC) وتبيع بسعر $6 (عند النقطة d).

(ب) منحنى الطلب الذى يواجه الشركة فى حالة احتكار قلة يظهر مموجاً عند السعر السائد في السوق عند الكمية المباعة. وهو مرتفع المرونة فوق منطقة التموج. لأنه إذا قامت الشركة العاملة في إطار احتكار القلة برفع أسعارها فإن الشركات الأخرى العاملة في نفس الصناعة لن تقوم بفعل مماثل، ومن ثم تفقد الشركة ذات السعر المرتفع أغلب عملائها. ومن ناحية أخرى فإن d يكون ذا درجة مرونة أقل بكثير أسفل منطقة التموج. لأنه إذا قامت الشركة العاملة في إطار احتكار القلة بخفض أسعارها، فسوف تلجأ الشركات الأخرى العاملة في نفس الصناعة بمحاكاة الشركة الأولى في خفض الأسعار، وهكذا لا تحتفظ الشركة إلا بنفس حصتها من الـــسوق تقريبـــاً.

بـــه نقطـــة MR . ومنحنى *EJ* من *GN* ،كما يمكن اشتقاق d من *CE* من خلال الجزء MR من منحنى *CF*ويمكن اشتقاق الجزء مـــن MC . ويمكن أن يتراوح d على *E*انفصال تظهر مباشرة أسفل منطقة التموج (ويعد التموج سبباً في الانفصال) عند النقطة P=$6. و *Q*=300 عند MR ويظل متقاطعا مع $5 إلى $3

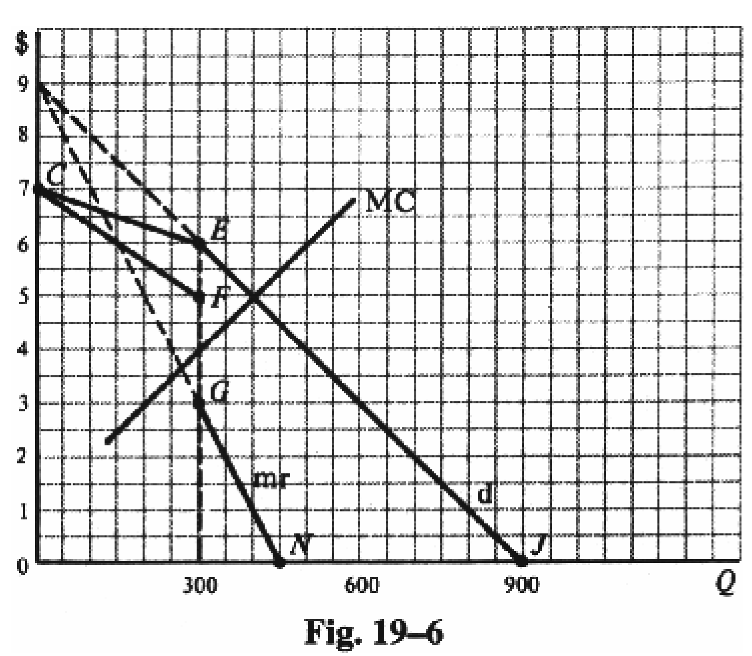


Fig. 19–6

19.12؟ (أ) ما الذى يحققه نموذج منحنى الطلب المموج ؟

(ب) ما الذى يحدث إذا تقاطع منحنى MC جديد مرتفع مع منحنى MR؟ إلى اليسار وأعلى من الجزء الأفقى له ؟

(ج) هل يمثل ذلك الجزء المرتفع من MC فوق AVC؟ منحنى العرض ؟ ولماذا ؟

الحل:

(أ) يمكن لذلك النموذج إعطاء تفسير منطقى لجمود السعر فى أسواق احتكار القلة، وذلك في حالة وجود تغيرات واسعة النطاق فى ظروف التكلفة. إلا أنه ليس ذو نفع فى تفسير كيفية وجود الأسعار السائدة أو نشأتها.

(ب) إذا تقاطع منحنى MC جديد مرتفع مع منحنى MR مـــن إلى اليسار وأعلى من الجزء الأفقى له، فإن تلك الـــشركة وغيرهـــا من الشركات سوف ترغب فى زيادة الأسعار. وعندها عادة ما تحدث زيادة منظمة أو مقصودة فى الأسعار من خلال التواطؤ (أنظر الجزء 19-6).

(ج) فى حالة احتكار القلة وغيرها من أشكال المنافسة غير الكاملة، حيث تواجه الشركة منحنى طلب سالب الميل، نجد أن P تفوق MR عند مستوى الإنتاج حيث MR=MC . ونتيجة لذلك، فإن الجزء المرتفع من منحنى MC فوق AVC ليس هو مـــنحنى العرض الخاص بشركة احتكار القلة. ومرة أخرى لابد لنا من استنتاج وجود علاقة بين MC والعرض، إلا أن منحنى MC لـــيس هو منحنى العرض الخاص بشركة احتكار القلة.

التواطؤ

19.13. (أ) ما المقصود بكل من التواطؤ؟ والتواطؤ السري t التواطؤ العلني؟ ؟

(ب) ما هى القوى المؤدية إلى حدوث التواطؤ؟ وما هى أهم معوقاته؟

(ج) ما هو الكارتل ؟ وكيف يعمل؟

(د) ما هى الزعامة السعرية ؟ وكيف تعمل؟

الحل:

(أ) التواطؤ هو اتفاق رسمى أو غير رسمى بين شركات احتكار القلة بشأن الأسعار التى يتقاضونها أو كيفية تقسيم السوق فيما بينها. ويشير مصطلح التواطؤ العلني إلى الاتفاقات الرسمية، مثل اتفاقيات الكارتل، والتي تعد غير شرعية بمقتضى قوانين مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة الأمريكية. أما التواطؤ السري فهو عبارة عن الاتفاقات غير الرسمية- مثل الزعامة السعرية- وهو أمر لا يجرمه القانون.

(ب) يعد التواطؤ هو النتيجة الطبيعية للاعتماد المتبادل بين الشركات فى أسواق احتكار القلة. ويمكن استخدامها لتحاشى حروب الأسعار ومن ثم زيادة أرباح الصناعة. ولعل أهم معوقات التواطؤ هى قوانين مكافحة الاحتكار. لكن كلما ازداد عدد الشركات وازداد تمايز السلع، كلما تعذر حدوث التواطؤ. كما أن الأحوال الاقتصادية السيئة –مثل الكساد- وقيام الشركات الأعضاء بالغش، كلها عوائق تؤثر سلباً على التواطؤ.

(ج) أما الكارتل فهو شكل رسمي لاشتراك المنتجين في العمل معاً بغرض التحكم في الأسعار أو اقتسام السوق فيما بينهم، بغرض معظمة أرباح الصناعة ومنع دخول الشركات الأخرى إليها. ولعل أكثر أشكال الكارتل تطرفاً هو ما يعرف بالكارتل المركزى، والذى يعمل كمؤسسة احتكارية. وفي أيامنا هذه أصبحت اتفاقيات الكارتل غير قانونية فى الولايات المتحدة، لكنها على الرغم من ذلك تساعدنا فى فهم بعض الممارسات والميول التي ينطوي عليها نظام احتكار القلة.

(د) الزعامة السعرية هى أحد أشكال التواطؤ السري، والتي تشيع ممارستها فى أسواق احتكار القلة. ولا تعد ممارستها فى الولايات المتحدة في الوقت الحالي بمثابة خروج عن القانون. فعندما يكون التغير فى الأسعار حتميا بسبب التغير فى التكاليف، عادة ما تقوم الشركة المسيطرة أو الأكثر كفاءة بالبدء فى رفع الأسعار، بناء على وجود تفاهم ضمنى بأن الشركات الأخرى فى الصناعة سوف تجارى الزيادة فى السعر بشكل أو بآخر في غضون أيام قليلة. ويؤدي ذلك إلى تجنب أخطار حرب الأسعار، دون تعريض شركات احتكار القلة للوقوع تحت طائلة قوانين مكافحة الاحتكار.

19.14. (أ) أرسم شكلاً يوضح منحنيات الطلب، والإيرادات الحدية، والتكلفة الحدية لكارتل مركزى ينتج سلع متجانسة، واستخدم تلك المنحنيات لتحديد إنتاج وسعر الصناعة.

(ب) كيف يمكن للكارتل توزيع الإنتاج والأرباح بين الأعضاء المتواطئين؟

الحل:

فى الشكل D(أ) بما أن اتحاد الكارتل المركزي يتصرف كما لو كان محتكراً، لذا فإنه يواجه منحنى طلب السوق على السلعة (لجميع أعضاء AVC فوق MC هو حاصل جمع منحنيات $\sum$ MC). وMR) ومنحنى الإيرادات الحدية المرتبط به (7-19 وحدة (حيث300الكارتل بافتراض ثبات أسعار عناصر الإنتاج. ولما كان الكارتل يسلك سلوك المحتكر، لذا فإنه ينتج $MR=\sum MC$ ، ويحدد السعر ($P = \$4.50$على) D الكارتل على D. وتعتمد أرباح الكارتل على (AC لإنتاج $Q = 300$.

وحدة) بالسماح لكل عضو من الأعضاء بالاستمرار في الإنتاج وصولاً إلى 300(ب) ويمكن الحصول على إجمالى إنتاج الكارتل ( ). وقد ينطوي ذلك على إغلاق أقل المصانع كفاءة (مع استمرارها فى 7-19 فى شكل $MR = \sum MC$ ($MC= \$3$ النقطة حيث

الحصول على جانب من الأرباح). وبعد ذلك يمكن اقتسام أرباح الكارتل على الأعضاء بالتساوى، إما بناءً على الكميات التى ينتجها كل عضو، أو بالتفاوض والمساومة.

19.15. أفترض أنه لا توجد إلا شركتان متماثلتان فى إحدى صناعات احتكار القلة الخالصة (احتكار ثنائى)، وهما تواجهان منحنى MC مماثل لذلك الخاص. وافترض أيضا أن كلاً من الشركتين لديها منحنى 7-19إجمالي طلب السوق المماثل لذلك الوارد بالشكل . ارسم شكلا يوضح الكمية اللازم لكل من الشركتين إنتاجها والسعر الذى يجب أن تتقاضاه كل 7-19بالكارتل ككل فى الشكل منهما، بافتراض عدم لجوئهما إلى التواطؤ.

الحل:

وحدة 200 هو طلب السوق الذي تتقاسمه الشركتان بالتساوى. وتقوم كل من الشركتين بإنتاج D ، نجد أن 8-19فى الشكل (علـــى 4$ وحدة فى السوق بسعر 400). لذلك فإنه بشكل عام يتم بيع D (عند4$=P) وتتقاضى MR = MC(وذلك عند d.)

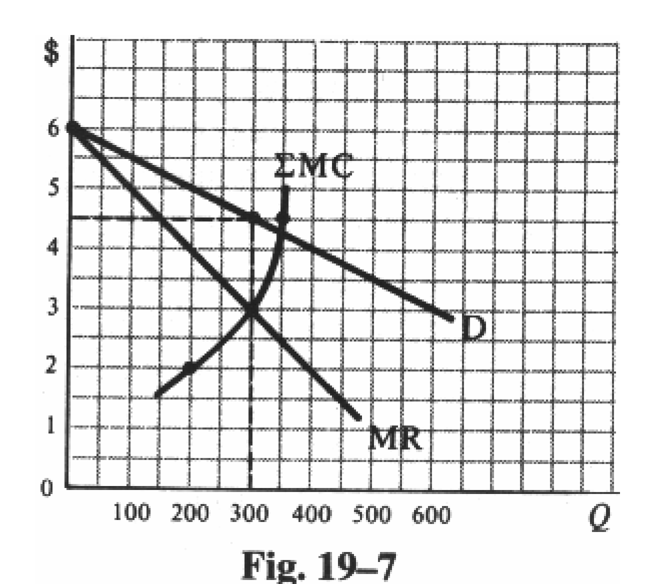


Fig. 19–7

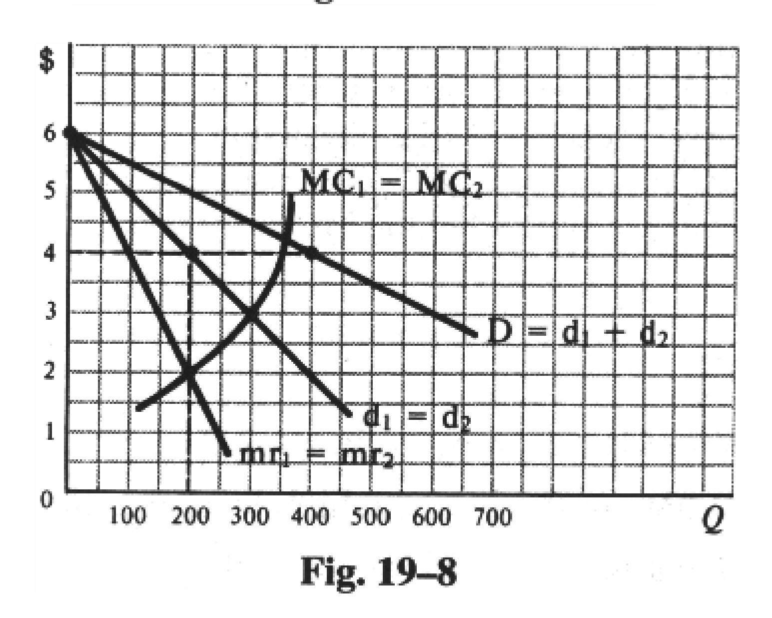


Fig. 19–8

19.16. أفترض أنه فى المسألة 15-19 كان للشركة الثانية منحنى MC أكثر انخفاضا ويتقاطع مع MR2 عند 1$.

(أ) أرسم شكلا يوضح الكمية التى ترغب كل من الشركتين في إنتاجها والسعر الذى ترغب أن تتقاضاه لمعظمة إجمالي أرباحها.

(ب) ما الذى يجب أن تكون عليه النتيجة النهائية فى حالة عدم حدوث تواطؤ؟ وما هى علاقة ذلك بالزعامة السعرية؟

الحل:

(أ) من الشكل 9-19 تريد الشركة الأولى إنتاج 200 وحدة وبيعها بسعر $P=$ 4$ (كما في المسألة 19.15 و الشكل 8-19 أما).

الشركة الثانية فتود إنتاج 250 وحدة ($mr_2=MC_2$) وبيعها بسعر 3.50$ $P=$(عند d_2.)

(ب) بما أن السلعة متجانسة (حيث أننا افترضنا وجود احتكار ثنائى خالص فى المسألة 19.15) ، لذا فإن الـــشركة الأولى –الأقـــل كفاءة- سوف تكون مجبرة على بيع 250 وحدة عند $P=$ 3.50$ (بما أن mr_1 أقل من MC_1 عند $Q=250$ ، ومن ثم لن تتمكن من معظمة إجمالي أرباحها). وكلما كانت شركة الاحتكار الثنائى أكبر وأكثر كفاءة كلما تمكنت من تبؤ مكانها الطبيعي في الزعامة السعرية، وتحدد السعر الذى يسمح للشركة الأخرى بالاستمرار فى السوق وتحقيق بعض الأرباح، حتى ولو كان ذلك لا يعني معظمة إجمالي أرباحها. (لأنه إذا توقفت الشركة الأقل كفاءة عن مزاولة نشاطها بسبب الإفلاس، فقد تتعرض الشركة الأكثر كفاءة للوقوع تحت طائلة القانون بسبب احتكارها للسوق).

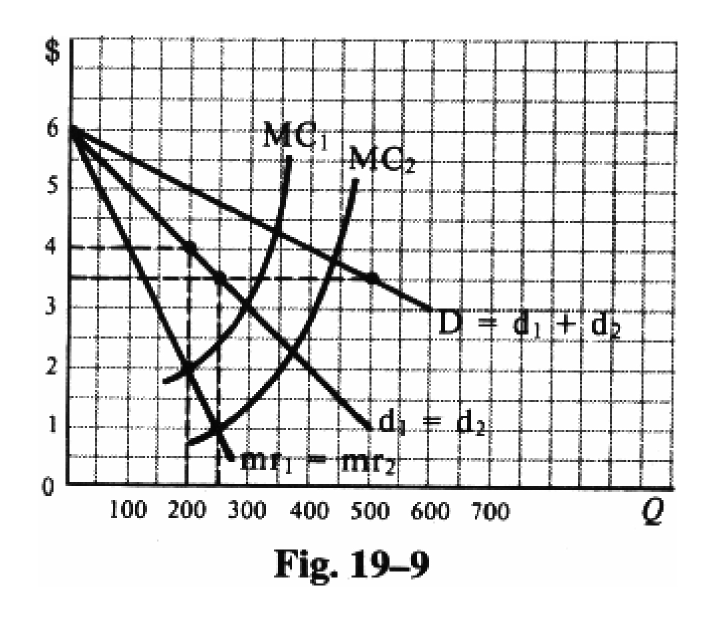


Fig. 19–9

عوامل الكفاءة لاحتكار القلة في المدى الطويل

19.17. (أ) ما هى بعض العوائق الطبيعية والمختلقة التي تواجه الدخول فى صناعات احتكار القلة؟

(ب) ما هى التأثيرات الضارة المحتملة لاحتكار القلة؟

(ج) ما هى التأثيرات المفيدة المحتملة لاحتكار القلة؟

الحل:

(أ) العوائق الطبيعية لدخول أسواق احتكار القلة مثل السيارات أو الحديد و الصلب أو الألومنيوم هى صغر حجم الأسواق مقارنـــة بحجم الأعمال مرتفعة الكفاءة، وضخامة رؤوس الأموال وتخصص عناصر الإنتاج المطلوبة للبدء فى إنتاج كفء. أما بعـــض العوائـــق المختلقة فهى التحكم فى مصادر المواد الخام و براءات الاختراع أو الامتيازات الحكومية. وعندما يكون دخول السوق مغلقاً أو مقيـــداً على الأقل (وهو الأمر المعتاد)، فإن الشركات العاملة ضمن صناعة احتكار القلة تتمكن من تحقيق أرباح في المدى الطويل.

مما يعنى ضعف توزيــع المــوارد MC عن P زيادة (1)(ب) يمكن أن يؤدى احتكار القلة في المدى الطويل إلى السلبيات التالية:
لا تقوم (3) في أسواق احتكار القلة. LAC عادة ما يكون السعر أكبر من (2)الاقتصادية بين الشركات فى صناعة احتكار القلة.
عندما تقوم إحدى شركات احتكار القلة بإنتاج سلعة (4) . LACشركات احتكار القلة عادة بالإنتاج عند أدنى نقطة على منحنى
متمايزة، فقد يتم إنفاق مبالغ أكثر من اللازم على الدعاية والإعلان عن الموديلات الجديدة.
(ج) قد يتعذر إنتاج بعض السلع (مثل السيارات والحديد والصلب والألمنيوم وغيرها) في إطار الأوضاع التي تنطوي عليهـا سياسـة المنافسة الكاملة، وذلك لأسباب متعلقة بالتكنولوجيا المتاحة، وفى إطار المنافسة الكاملة (حيث ترتفع التكـاليف إلى درجـة تجعـل الشركات تحجم عن إنتاجها). وبالإضافة إلى ذلك فإن شركات احتكار القلة تقوم بإنفاق جزء كبير من أرباحهـا علـى البحـث والتطوير، ويعتقد البعض أن ذلك يؤدى إلى تقدم تكنولوجى أسرع ومستويات معيشة أرقى مما لو كانت الصناعة تعمل فى إطار قـائم على المنافسة بدرجة أكبر. وأخيراً فإن بعض الدعاية لها فائدتها لأنها تمد المستهلكين بما يلزمهم من معلومات، كما أن تميز السلع يعد ذا قيمة اقتصادية لا يمكن الاستهانة بها، حيث أنه يعمل على إرضاء الأذواق المختلفة للعملاء المختلفين.

19.18: قارن بين عوامل الكفاءة في توازن المدى الطويل للأربعة أشكال المعروفة في السوق بالنسبة لكل من:
(أ) إجمالى الأرباح.
(ب) توزيع الموارد.
(ج)LAC.
(د) عروض البيع الخاصة .
الحل:
(أ) يعد هذا السؤال والإجابة عليه من الأمور الصعبة، لأن منحنيات التكلفة قد تختلف فى الأشكال المختلفة للسوق. إلا أنه يمكـن وضع بعض الافتراضات العامة، بشرط أن يتم تفسيرها بحذر. أولاً تصل الشركات العاملة في إطار المنافسة الكاملة واحتكار القلـة إلى نقطة التعادل فى توازن المدى الطويل. لذلك فإن المستهلك يحصل على السلعة بتكلفة إنتاجها. ومن ناحية أخـرى فـإن شـركات الاحتكار واحتكار القلة عادة ما تحقق أرباحا في المدى الطويل. إلا أن تلك الأرباح قد تؤدى إلى المزيد من الأبحاث والتطوير مما يؤدي إلى حدوث تطور تكنولوجى أسرع وارتفاع مستوى المعيشة في المدى الطويل.
، فإن شركات المنافسة P=MC(ب) على الرغم من أن شركات المنافسة الكاملة فى حالة التوازن في المدى الطويل تقوم بالإنتاج عند
. ولذلك تعاني شركات المنافسة غير الكاملة من ضعف توزيع الموارد، بينما يعاني الاقتصاد من MC أكبر من Pغير الكاملة تنتج عند
سوء توزيع الموارد. أى أنه فى ظل أى صورة من صور المنافسة غير الكاملة، يحتمل قيام الشركة بإنتاج أقل وتقاضي سعر أكبر منـه في حالة المنافسة الكاملة. ويكون الفارق أكبر فى حالتي الاحتكار الخالص واحتكار القلة منه فى حالة المنافسة الاحتكارية، لما تتميـز بـه المنافسة الاحتكارية من طلب مرتفع المرونة.
في توازن المدى الطويل، لا يحتمـل LAC(ج) على الرغم من أن شركات المنافسة الكاملة تقوم بالإنتاج عند أدنى نقطة على منحنى
قيام كل من شركات الاحتكار واحتكار القلة بنفس العمل، ويستبعد قيام شركات المنافسة الاحتكارية به على وجه الإطلاق. إلا أن حجم الأداء المتميز بالكفاءة عادة ما يكون كبيراً جداً بالنسبة للسوق بحيث لا تكون الصناعة في حاجة سـوى لعـدد قليـل مـن الشركات. وفى ظل تلك الظروف، تكون المنافسة الكاملة إما مستحيلة أو منفرة بسبب تكاليفها الباهظة.
(د) أخيراً لا يحتمل أن يزيد حجم الإهدار الناجم عن الترويج المبالغ فيه للمبيعات عن الصفر في حالة المنافسة الكاملة، بينما يرتفـع فى حالتي احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية.

19.19ما المقصود بمصطلح"القوة المضادة" (أ) وما دورها وفائدتها في الأنظمة الاقتصادية الحديثة ؟

(ب) ما المقصود بالمنافسة القابلة للتطبيق ؟

الحل:

(أ) يشير مصطلح (القوة المضادة) إلى زيادة نفوذ الاتحادات العمالية والائتلافات الضخمة للمشترين والبائعين الذين يتعاملون مع الشركات الكبيرة بغرض حماية أنفسهم من النفوذ الهائل لتلك الشركات العملاقة. لذلك فإن شركة عملاقة مثل (General Motors) تواجه اتحاد قوى مثل اتحاد عمال صناعة السيارات. والشركات الثلاثة الكبرى فى صناعة السيارات تشترى الصلب الخاص بها من الشركات الأربع أو الخمس الكبرى فى صناعة الصلب. والشركات الزراعية التعاونية الضخمة تبيع إنتاجها إلى شركات صناعة الأغذية الكبرى. مما يؤدي إلى الحد من قوة أسواق احتكار القلة واحتمال إساءتها لاستخدام هذا النفوذ، وبالتالي يصبح الاقتصاد أكثر تنافسية. لكن القوى المضادة لا تعمل جميعها بدرجة واحدة أو بمستوى مرض دائماً فى جميع أسواق احتكار القلة. فنجد مثلاً أن وكلاء (General Motors) ليسوا فى موقف يسمح لهم بالحد من نفوذ الشركة.

(ب) يشير مصطلح (المنافسة القابلة للتطبيق) إلى موازنة متطلبات الكفاءة للإنتاج الضخم مع الحماية من انتهاكات شركات الاحتكار واحتكار القلة. ويعترف أنصار المنافسة القابلة للتطبيق بأن المنافسة الكاملة غالباً ما تكون أمراً مستحيلاً، أو أنها قد تؤدي إلى تكاليف باهظة ومنفرة للمستثمرين. ومع ذلك، فهم يرون أنه توجد حاجة دائمة للحد من الهيمنة الاقتصادية التي تتمتع بها المؤسسات أو الشركات الضخمة. وقد تؤدي المنافسة القليلة للتطبيق إلى قيام الحكومة بتقنين المرافق العامة، أو إصدار قوانين مكافحة احتكار مناهضة للتواطؤ العلني، بالإضافة إلى تشجيع نمو القوى المضادة.

19.20، غالبا ما يقال أن رجال الأعمال كثيراً ما يحددون الأسعار بإضافة هامش ربح معين إلى متوسط التكاليف المقدرة للإنتاج، لأنهم لا يعرفون الشكل الدقيق لمنحنى الطلب أو منحنيات التكاليف التي يواجهونها. ولذلك يدعي البعض أن معظم ما يتحدث عنه علم الاقتصاد الجزئى يعد حديثاً "أكاديمياً" لا علاقة له بالواقع. كيف يمكنك ضحد مثل هذه الاتهامات؟

الحل:

من الصحيح أن رجال الأعمال غالباً ما يجهلون شكل منحنى الطلب أو منحنيات التكاليف التي يواجهونها، ومن الصحيح أيضا أنه فى معظم الحالات يقوم رجال الأعمال بتحديد الأسعار عند مستوى متوسط التكلفة المقدرة للإنتاج، مع إضافة نسبة معينة، أو هامش ربح محدد. إلا أن تلك الشركات التى تقوم دائماً بوضع أسعارها عند مستويات تختلف كثيراً عن المستويات السعرية المتسقة مع شرط MR=MC، عادة ما تتعرض للإفلاس في المدى الطويل. أما الشركات التى تنجح فى تقدير أفضل الأسعار –عن طريق التجربة والخطأ- فهي تتمتع بفرصة أكبر لتحقيق أرباح، ومن ثم تظل فى السوق في المدى الطويل، بل وربما أمكنها التوسع أيضاً.

ويمكن أن تكون دراسة المبادئ العامة للطلب والإنتاج والتكاليف ذات فائدة بالغة فى توفير إرشادات لعمليات تقدير التكاليف والأسعار. وهى أيضا طريقة منطقية وعقلانية يمكن للشركة أن تستخدمها عند اختيارها لسياسات الإنتاج والتسعير. وبالإضافة إلى ذلك، فإنها بالتأكيد سوف تشجع المدير المتيقظ على جمع البيانات ذات الصلة. ومع ذلك يجب علينا ملاحظة أنه فى بعض الأحيان قد لا ترغب الشركة في تقاضي السعر الذي يؤدى إلى معظمة أرباحها، حتى إذا كانت تعرف بالضبط ما هو هذا السعر. ويرد أحد أسباب ذلك فى المسألة 19.16 (B). وثمة سبب آخر هو أن الشركة قد تقوم بخفض الأرباح طوعاً لعدم تشجيع الشركات الأخرى على دخول الصناعة.

اختر الإجابة الصحيحة

1. يشير مصطلح المنافسة الاحتكارية إلى أحد أشكال، حيث يوجد:

(أ) العديد من البائعين لسلعة متجانسة.

(ب) العديد من البائعين لسلعة متمايزة.

(ج) عدد قليل من البائعين لسلعة متجانسة.

(د) عدد قليل من البائعين لسلعة متمايزة.

2. منحنى الطلب الذى يواجه الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية يكون:

(أ) سالب الميل ومرتفع المرونة.

(ب) سالب الميل ومنخفض المرونة.

(ج) أفقياً.

(د) لا نهائي المرونة.

3. أفضل مستوى إنتاج للمنافس الاحتكارى هو الإنتاج الذى يكون عنده:

(أ) MR تساوى AC.

(ب) MR تساوى MC.

(ج) MR أكبر من MC.

(د) MR أقل من MC.

4. إن الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية في المدى القصير:

(أ) تصل إلى نقطة التعادل.

(ب) تحقق أرباحا.

(ج) تتكبد خسائر.

(د) أى مما سبق.

5. إن الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية في المدى الطويل:

(أ) تتكبد خسائر.

(ب) تصل إلى نقطة التعادل.

(ج) تحقق أرباحاً.

(د) أى مما سبق.

6. إن الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية في المدى الطويل:

(أ) تقوم بالإنتاج عند P أكبر من MC.

(ب) لا تنتج عند أدنى نقطة على منحنى AC.

(ج) تدخل في منافسة لا سعرية.

(د) جميع ما سبق.

7. أى من الأمثلة التالية يعبر عن احتكار القلة بشكل أوضح؟
(أ) صناعة السجائر.
(ب) صالونات الحلاقة فى أحد المدن.
(ج) محطات البتزين فى أحد المدن.
(د) مزارعو القمح فى ولايات الغرب الأوسط بالولايات المتحدة.
8. إن منحنى العرض في المدى القصير فى حالة احتكار القلة هو:
(أ) الجزء المرتفع من منحنى MC.
(ب) الجزء المرتفع من منحنى MC فوق AVC.
(ج) الجزء المرتفع من منحنى MC فوق AC.
(د) لاشيء مما سبق.
9. يستخدم منحنى العرض المموج لتفسير:
(أ) التواطؤ.
(ب) المنافسة السعرية.
(ج) جمود السعر.
(د) الزعامة السعرية.
10. الزعامة السعرية هى:
(أ) أحد صور التواطؤ العلني.
(ب) أحد صور التواطؤ السري.
(ج) تعد غير قانونية فى الولايات المتحدة.
(د) تستخدم لتفسير جمود السعر.
11. إذا تكبدت شركة فى حالة احتكار القلة خسائر في المدى القصير، فإن ذلك سيؤدي بها في المدى الطويل إلى:
(أ) الخروج من السوق.
(ب) البقاء فى السوق.
(ج) الوصول إلى نقطة التعادل.
(د) أى مما سبق.
12. إن الشركة فى حالة احتكار القلة:
(أ) تقوم بالإنتاج عند P أكبر من MC.
(ب) عادة ما تقوم بالإنتاج عند أدنى نقطة على منحنى AC.
(ج) تصل إلى نقطة التعادل في المدى الطويل.
(د) لا تدخل فى منافسة لا سعرية.

ضع علامة صواب أو علامة خطأ

13. دائما ما تحقق الشركة العاملة في إطار المنافسة الكاملة أرباحاً في المدى القصير.

14. إن النفوذ الاحتكاري الذي تتمتع به الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية يكون محدوداً بناء على مدى تـــوافر البـــدائل القريبة الشبه بالسلعة.

15. تنتج الشركة العاملة في إطار المنافسة الاحتكارية عند أدنى نقطة على منحنى LAC.

16. تدخل شركات المنافسة الاحتكارية في عمليات المنافسة اللاسعرية.

17. تمايز السلع هو أحد خصائص المنافسة الاحتكارية.

18. يعد وجود قيود تحد من دخول الشركات إلى الصناعة أحد السمات الأخرى للمنافسة الاحتكارية.

19. عادة ما تدخل شركات احتكار القلة فى منافسة سعرية.

20. طبقا لنموذج منحنى الطلب المموج، فإن شركات احتكار القلة تجاري بعضها البعض فى خفض و زيادة الأسعار.

21. فى التواطؤ السري يتقابل ممثلو شركات احتكار القلة لتحديد الشركة صاحبة الزعامة السعرية، لكي تتبعها الشركات الأخرى في سياساتها التسعيرية.

22. يوجد اعتماد متبادل بين شركات احتكار القلة الخالصة، على العكس من شركات احتكار القلة المتمايزة.

23. يعد التواطؤ العلني عملاً غير قانونى فى الولايات المتحدة.

24. تحقق شركات احتكار القلة أرباحاً في المدى الطويل.

الإجابة على اختر الإجابة الصحيحة وضع علامة (√) أو (X)

1. (b)	7. (a)	13. (F)	19. (F)
2. (a)	8. (d)	14. (T)	20. (F)
3. (b)	9. (c)	15. (F)	21. (F)
4. (d)	10. (b)	16. (T)	22. (F)
5. (b)	11. (a)	17. (T)	23. (T)
6. (d)	12. (a)	18. (F)	24. (T)